


جامعة أكلي محند ولحاج – البويرة –

كلية الحقوق والعلوم السياسية

مدرسة الدكتوراه للقانون الأساسي والعلوم السياسية

تسوية النزاعات في إطار المنظمة العالمية للتجارة

مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون
فرع قانون العقود

من إعداد الطالبة: شعلال نوال

تحت إشراف الأستاذة: د/ يسعد حورية

لجنة المناقشة:

د/ عيساوي محمد: أستاذ محاضر "أ"، جامعة اكلي محند أولحاج، البويرة...............رئيسا

د/ يسعد حورية: أستاذة محاضرة "أ"، جامعة مولود معمري، تيزي وزو......مشرفا ومقررا

د/إرزيل الكاهنة: أستاذة محاضرة "أ"، جامعة مولود معمري، تيزي وزو...............ممتحنا

تاريخ المناقشة:13 جويلية 2016


بسم الله الرحمن الرحيم

إهــــداء

إلى رمزي الصمود والكبرياء، أبي وأمي، أطال الله في عمرهما.

إلى زوجي حفظه الله، لدعمه و صبره.

إلى روحي والديه، رحمهما الله.

إلى جميع أفراد عائلة شعلال وبهلول.

إلى جميع أصدقائي وزملائي في الدراسة والعمل.

إلى كل من ساندني وقدم لي يد العون لانجاز هذه المذكرة.

أهدي ثمرة جهدي

نــــوال شعــــلال

شكــر وعرفـــان

في البداية نشكر الله تعالى ونحمده على نعمته، فبفضل رعايته أتممنا هذا العمل.

كما نتقدم بجزيل الشكر والعرفان إلى الأستاذة المشرفة على إعداد هذه المذكرة، الدكتورة **حورية يسعد**، التي لم تبخل علي بالتوجيهات والنصائح.

و

إلى أعضاء لجنة المناقشة الموقرة

إلى جميع أساتذة دفعة الماجستير

إلى كل أساتذتي من جميع أطوار الدراسة.

إلى كل من علمني ولو حرفـــا

أقدم جزيل شكري وعرفاني

نـــوال شعـــلال

قائمة المختصرات

باللغة العربية

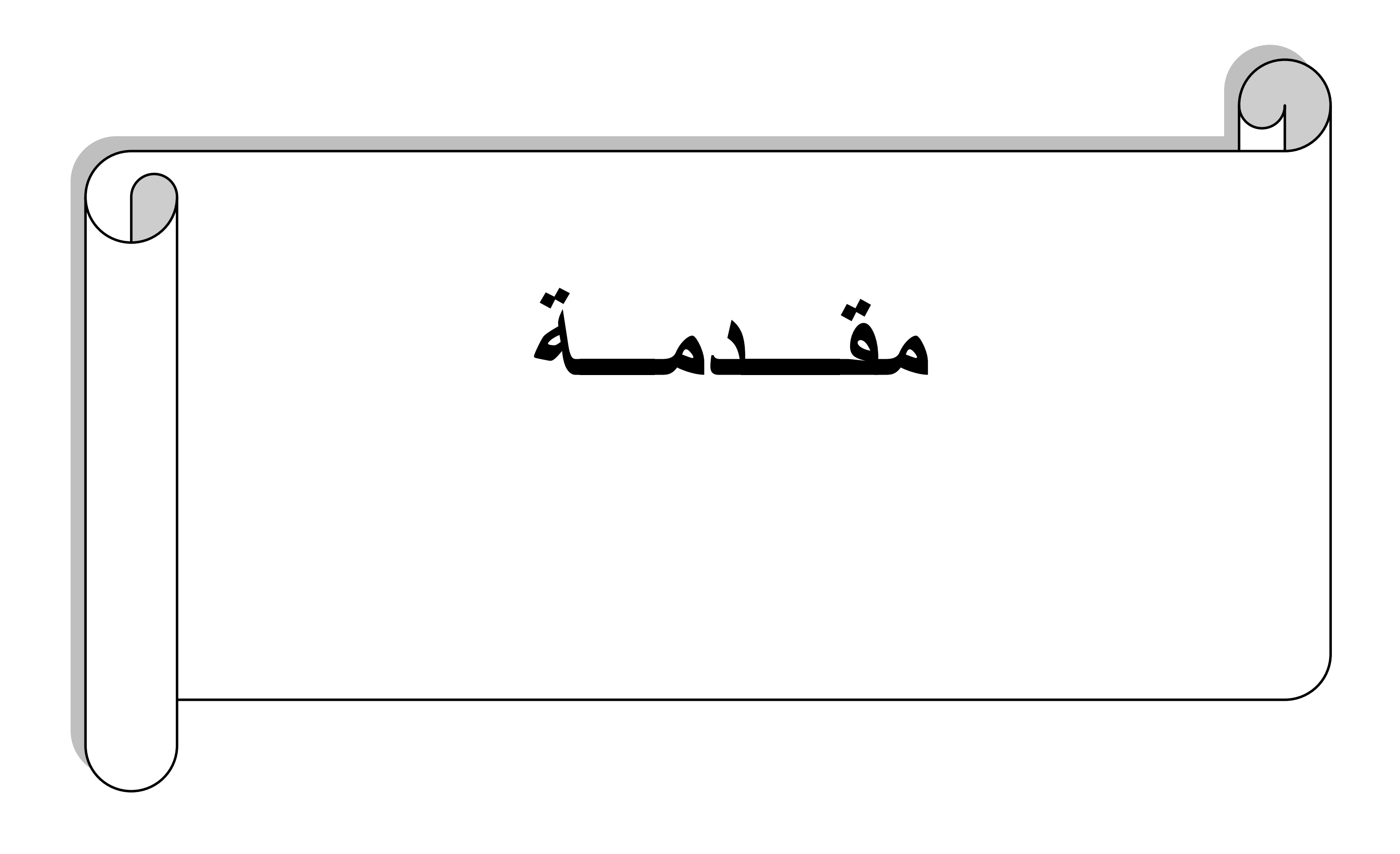
- م.ع.ت : المنظمة العالمية للتجارة.
- ن.ت.ن: نظام تسوية النزاعات.
- مذكرة التفاهم: مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات.
- ج.ت.ن: جهاز تسوية النزاعات.
- ف.خ: الفريق الخاص.
- ج.إ.د: جهاز الاستئناف الدائم.
- و.م.أ: الولايات المتحدة الأمريكية.
- ص: صفحة.
- ص ص: من صفحة إلى صفحة.

باللغة الفرنسية:

- OMC : Organisation Mondiale du Commerce.
- MRD : Mémorandum D'accord sur les règles et procédures régissant le Règlement des Différends.
- ORD : Organe de Règlement des Différends.
- CNUDCI: La Commission des Nations Unies pour le Droit Commercial International.
- P : page.
- PP : de la page à la page.

باللغة الانجليزية:

- GATT : General Agreement on Tariffs And Trade.
- GATS: General Agreement on Trade in Service.
- TRIPS: Trade Related Aspects of Intellectual.


مقـــدمـــة

أدى النمــو المستمر في المبادلات التجارية بين بلدان العــالم المتقدمة منها أو النــامية، إلى زيادة أهمية التجارة الدولية، بحيث أصبحت تشكل عصب الحياة الاقتصادية خاصة بعد تطور التبادل الاقتصادي الدولي نتيجة قوة وتحسين الاقتصاد الرأسمالي الذي اعتمد على المبادلات التجارية، بالإضافة إلى تفطن الدول القوية في الاتساع الاقتصادي عن طريق الهيمنة على الدول الضعيفة، ما استدعى ضرورة إحداث نظـام عــالمي يحكم هذه العلاقــات، خاصة بعد الحرب العالمية الثانية التي أدت إلى حدوث اختلالات على مستوى الاقتصاد العالمي بصفة عامة والتجارة العالمية بصفة خاصة.

لهذا فكرت الدول المتقدمة في إطار الإصلاح والنهوض بالاقتصاد العالمي بإنشاء منظمة تتكفل بالتجارة الدولية، وعلى أساس هذه الفكرة تم إقامة النظام الذي عرف بالاتفاق العام للتعريفات الجمركية والتجارة المعبر عنه اختصارا باللغة الانجليزية « (GATT)» "الجات" أو الأعتجت باللغة العربية[1].

فاتفاق الجات « GATT » أسفر عنه المؤتمر الدولي الذي دعت إليه الولايات المتحدة الأمريكية عام 1947 في جنيف، وشاركت فيه 23 دولة تفاوضت على تخفيض القيود الكمية في مجال التجارة الدولية من أجل تحريرها، وقد كانت هذا الاتفاق أحد الركائز الهامة في النظام الاقتصادي الدولي الذي بدأت "الدول المنتصرة" في رسم وإرساء قواعده بعد التغيرات التي حصلت في البنية الاقتصادية التي دمرت عقب الحرب العالمية الثانية.

ونظرا لعدم مواكبة هذا الاتفاق للمستجدات التجارية الدولية، كان لابد من العمل على تطويره، حيث شهد "الاتفاق العام للتعريفة الجمركية والتجارة" عددا من التطورات، ومر بعدة جولات، إلى أن تم –في الفاتح من جانفي من عام 1995 – إنشاء منظمة عالمية تسهر على تنظيم التجارة الدولية ، وهي المنظمة العالمية للتجارة التي تعد من أصغر المنظمات العالمية عمرا والمختصة بالقوانين الدولية المعنية بالتجارة بين الدول، فبعد إنشاءها اكتمل الضلع الثالث لمثلث قيادة الاقتصاد العالمي إلى جانب صندوق النقد الدولي والبنك الدولي للإنشاء

[1]– كلمة الجات هي كلمة مختصرة للعبارة الانجليزية الشائعة « GATT »، كما يرمز لها اختصارا: بالأعتجت كمايلي: (الأ): الاتفاقية، (ع): العامة، ت (التعريفات)، ج (الجمركية)، ت (التجارة).

والتعمير[1]، وهو الثالوث الذي يسيطر على الاقتصاد العالمي، ويكفل له نظرة متكاملة هدفها تحقيق تنمية مستدامة بين الدول[2].

وعقدت هذه الجولات تحت رعاية "البلدان التي أبرمت الاتفاق"، التي أشرفت على جميع المفاوضات والمؤتمرات التجارية الدولية متعددة الأطراف منذ تأسيسها في جنيف، حتى انتهاء جولة الاوروغواي، حيث ساهمت كثيرا في إعطاء التجارة العالمية دفعا جديدا، كما وضعت أسسا متينة وأحكاما تجارية تنظم العلاقات التجارية بشكل محكم.

وكانت الجولات الأولى منها تهدف إلى خفض التعريفة الجمركية أما الجولات اللاحقة فقد تضمنت أهدافا أخرى (بالإضافة إلى التعريفات الجمركية) مثل الإجراءات ضد الإغراق، والقيود الجمركية، وتسوية النزاعات التي تعتبر محور دراستنا.

ويمكن أن نتطرق لهذه الجولات باختصار فيما يأتي:

1- **جولة جنيف بسويسرا:** تعتبر هذه الجولة أساسية، عقدت عام 1947 بحضور 23 دولة، تمحور موضوعها حول إجراء تخفيضات في التعريفات الجمركية، حيث وصل خفض التعريفات إلى 63%.
2- **جولة انسي بفرنسا:** وتعتبر أول جولة مفاوضات في إطار الاتفاقية، عقدت عام 1949. وقد اشترك فيها 13 دولة فقط، وواصلت فيها الدول الأعضاء العمليات الخاصة لتخفيض التعريفات الجمركية.
3- **جولة توركاي بانجلترا:** عقدت هذه الجولة في تركيا وانجلترا عام 1951، وارتفع فيها عدد المشاركين إلى 38 دولة، أين انخفضت التعريفة الجمركية بـ25% بالمقارنة بالمعدلات السائدة عام 1948.

---

[1]- حيث انعقد المؤتمر المالي والنقدي للأمم المتحدة في بريتون وودز بالولايات المتحدة الأمريكية بهدف وضع الأسس الملائمة والفعالة للنظام النقدي العالمي، وفي نهاية المؤتمر تم الاتفاق على إنشاء صندوق النقد الدولي (FMI) والبنك الدولي للإنشاء والتعمير (BIRD) المعروف حاليا بالبنك الدولي، وجعلت العضوية في الأول شرطا للعضوية في الثاني، انظر: نوري منير، السياسات الاقتصادية في ظل العولمة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2010، ص 105.

[2]- يهدف هذا الثالوث إلى تدويل الاقتصاد وجعل العالم سوقا واحدا، مشار له لدى: عبد الله عبد الكريم عبد الله، ضمانات الاستثمار في الدول العربية، (دراسة قانونية مقارنة لأهم التشريعات العربية والمعاهدات الدولية مع الإشارة إلى المنظمة العالمية للتجارة ودورها في هذا المجال)، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2008، ص 185.

4- **جولة جنيف بسويسرا:** عقدت هذه الجولة في الفترة ما بين عامي 1952 و1956، واشترك فيها 26 دولة، وكانت قيمة التجارة التي شملها التحرير تبلغ حوالي 2,5 مليار دولار.

5- **جولة ديلون بسويسرا:** عقدت خلال الفترة 1960-1961، وسعى المتفاوضون فيها إلى إحداث المزيد من تبادل التنازلات والتخفيضات الجمركية بين الدول المشاركة التي بلغ عددها 26 دولة، وسميت كذلك على شرف نائب وزير الخارجية الأمريكي دوجلاس ديلون الذي اقترح انعقاد هذه الجولة واستمر فيها خفض التعريفة الجمركية.

6- **جولة كيندي (جنيف بسويسرا):** اشترك في هذه الجولة 62 دولة تمثل 75% من التجارة العالمية، وعقدت في الفترة الممتدة من 1964 إلى 1967، وكان موضوعها الأساسي هو "التعريفات الجمركية المضادة للإغراق" ووصل خفض التعريفات فيها إلى 50%.

7- **جولة طوكيو:** تعد هذه الجولة التي انعقدت سنة 1973 في العاصمة اليابانية "طوكيو" من بين أهم الجولات، وبلغت عدد الدول المشاركة فيها 102 دولة، واستمرت هذه الجولة 06 سنوات وتم من خلالها خفض آلاف التعريفات على السلع الصناعية والزراعية، الأمر الذي أدى إلى خفض متوسط معدل الرسوم الجمركية في الدول الصناعية من 7% إلى 4,7%، وقد تم التوصل إلى العديد من الاتفاقات منها: اتفاق مكافحة الدعم واتفاق القيود الفنية على التجارة، اتفاق إجراءات تراخيص الاستيراد واتفاق المشتريات الحكومية واتفاق مكافحة الإغراق، بالإضافة إلى اتفاقات التجارة في الألبان والطائرات المدنية، كما تم التطوير من نظام تسوية النزاعات في عدة مستويات.

8- **جولة الاوروغواي:** هي أهم وأطول جولات "الجات"، ودامت من سنة 1986 إلى غاية سنة 1993، ووصل عدد الدول المشاركة فيها 125 دولة، وقد بلغت قيمة التجارة الدولية المحررة حوالي 755 مليار دولار، وهذا الرقم لم تشهده أي جولة من الجولات السابقة، كما تمت مفاوضات حول التجارة في المنتجات الزراعية، إضافة إلى قطاع المنسوجات والملابس والتجارة في الخدمات.

وانبثقت عن هذه الجولة "المنظمة العالمية للتجارة" بموجب الوثيقة الختامية المتضمنة نتائج جولة الاوروغواي للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف، حيث نصت المادة الأولى على مايلي: «اتفق ممثلو الحكومات والمجموعة الأوروبية الأعضاء في

لجنة المفاوضات، وقد اجتمعوا لاختتام جولة الاوروغواي للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف على أن اتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية والإعلانات والقرارات الوزارية ووثيقة التفاهم بشأن التعهدات الخاصة بالخدمات المالية، كما هي ملحقة بهذا، تتضمن نتائج مفاوضاتهم وتشكل جزءا لا يتجزأ من هذه الوثيقة الختامية..."[1].

كان الهدف من إنشاء المنظمة العالمية للتجارة، هو رفع مستوى المعيشة وتحقيق التوظيف الكامل لموارد وثروات دول العالم ونمو الإنتاج وزيادة معدلات التنمية وحركة وتدفق التجارة الدولية بسهولة وحرية، وضمان تحقيق مشاركة أكبر الدول النامية في التجارة الدولية، من خلال إدارة الاتفاقيات وإقامة التجارة بين الدول ومراجعة السياسات التجارية وإقرار المفاوضات كأساس لتسوية النزاعات المتعلقة بالتجارة الدولية، وعملت المنظمة العالمية للتجارة على تحقيق هذه الأهداف من خلال عدة مبادئ أهمها:

- مبدأ الدولة الأولى بالرعاية: الذي ينطوي على عدم التمييز في المعاملة والمساواة بين جميع الدول الأعضاء في ظروف المنافسة في الأسواق الدولية، باعتبار أن أي ميزة تجارية تمنحها دولة لدولة أخرى تستفيد منها باقي الدول الأعضاء تلقائيا ودون أن تطلب ذلك.
- مبدأ التبادلية: ويقصد به ضرورة قيام الدول الأعضاء بالاتفاقية بتحرير التجارة الدولية من القيود أو تخفيضها في إطار المفاوضات متعددة الأطراف التي تقوم على أساس التبادلية، فكل تخفيض في الحواجز الجمركية أو غير الجمركية لدولة ما لابد أن يقابله تخفيض معادل في القيمة في الدولة الجانب الآخر حتى تتعادل الفوائد التي تحصل عليها كل دولة.
- مبدأ نظام التحفظات: وبموجب هذا المبدأ، يجب أن تقتصر مدة التحفظات على الفترة التي تلزم لعلاج الأضرار وتتمثل في 04 سنوات كأقصى حد، قابلة للتمديد لأقل من ثلاث مرات، باستثناء الدول النامية التي لها حق التمديد للمرة الثالثة لمدة سنتين.
- مبدأ الشفافية: الذي يقضي بنشر المعلومات والبيانات والإجراءات الإدارية والقانونية الخاصة بالمواضيع التي تشملها الاتفاقات المشمولة في المنظمة العالمية للتجارة أو أي

---

[1]– نقلا عن: محمود محمد أبو العلا، الجات، النصوص الكاملة للاتفاقية العامة والتجارة والقرارات المصدرة لها في مصر، دار الجميل، مصر، دون ذكر سنة النشر، ص15، منشور على موقع الانترنت: www.eznaser.files.wordpress.com

تعديلات عليها، وكذا تحريم القيود الكمية التي تفتقر للشفافية، والاعتماد على التعريفة الجمركية المحددة.

- مبدأ المفاوضات التجارية: الذي يقضي بضرورة اللجوء إلى المفاوضات باعتبار أن المنظمة العالمية للتجارة تمثل الإطار التفاوضي المناسب لتنفيذ الأحكام أو تسوية النزاعات.
- مبدأ المعاملة التجارية التفضيلية الذي بموجبه يمنح للدول النامية علاقات تجارية تفضيلية مع الدول المتقدمة بهدف دعم خطط الدول النامية في التنمية الاقتصادية.

ونظرا لتزايد رغبة الدول في الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، ومن بينها الجزائر التي تسعى منذ سنوات لهذا الانضمام[1]، وبغض النظر عن إيجابيات أو سلبيات هذه الخطوة، فإن هذا التوجه يفرض على الهيئات والباحثين والطلاب البحث في هذا المجال، ومعرفة نظام وسياسة هذه المنظمة وكذا التحضير لما يترتب على الانضمام إليها من نتائج.

من بين الأمور التي استوجب معرفتها واستيعابها إلى جانب السياسة التجارية، تسوية النزاعات التي تنشأ بين هذه الأعضاء، باعتبار أنه من البديهي أن انضمام أية دولة إلى المنظمة العالمية للتجارة، يعني أن الدولة العضو موافقة على نظام تسوية النزاعات التي تثور بينها وبين أية دولة عضو أخرى عن طريق الأساليب المتفق عليها في المنظمة.

لم نقل النزاعات التي يمكن أن تثور أو تنشأ، لأن النزاعات تعتبر من الأمور المألوفة الناتجة عن تطبيق أية اتفاقية دولية خاصة في المجالات التجارية، كونها تقوم في أغلب الأحيان على تضارب المصالح، وباعتبار أنه لا يكفي أبدا تقرير الحقوق، وإنما يجب العمل

---

[1]– نشير إلى أن الجزائر ظلت عضوا ملاحظا منذ سنة 1964 أي منذ نظام الجات، حيث لم تكن مهتمة بالانضمام في هذه الفترة نظرا لما كان يتميز به الاقتصاد الوطني من الطابع الاشتراكي الذي كان يجسد احتكار الدولة للتجارة الخارجية، وعند بدء جولة الاوروغواي للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف سنة 1986 ، قررت الجزائر التعاقد في هذه الاتفاقية وقدمت مقررا تبين فيه رغبتها في الانخراط، ... لمزيد من التفصيل راجع: حاج رابح نوارة، الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة وانعكاساته على الاقتصاد الوطني، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع القانون الدولي العام، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، دون ذكر السنة، ص 02.

–علما أنه تم رفض طلب الانضمام لأسباب تتعلق بالسياسة التجارية والاقتصادية، ومازالت تجري المفاوضات إلى يومنا هذا من أجل الانضمام، حيث رفض طلبها للمرة 11.

الجاد على حمايتها، خاصة إذا تعلق الأمر بالتجارة العالمية، التي عدت ولا تزال من بين أكثر المجالات تعقيدا وتشعبا.

بالإضافة إلى أنه لكي يستمر أي نظام تجاري دولي، يجب أن تتفق الأطراف المؤسسة له على إيجاد القواعد والمبادئ اللازمة لإنشاء نظام كامل ومتكامل لتسوية النزاعات التي تثور بين أطرافه، كونها موجودة وتثور في كل الأحوال، مما يستدعي إيجاد حلولا عادلة وسريعة لتجنب الخلافات والصراعات التي إذا ما حدثت تضرب بأساس ذلك النظام لا محالة.

ما يعني أن عملية تسوية النزاعات تلعب دورا كبيرا في تحقيق أهداف المنظمة العالمية للتجارة، من أمن واستقرار وإمكانية التنبؤ بمجرياته، حيث أنه لا وجود لتنظيم دولي قائم على أسس وقواعد أن يعمل بنجاح دون وجود وسائل فعالة لتسوية النزاعات.

هذه الاعتبارات أدت بالدول المتعاقدة في المنظمة العالمية للتجارة للعمل على إيجاد نظام قوي وخاص لتسوية النزاعات[1]، خاصة بعد العيوب التي شابت تسوية النزاعات في نظام الجات، والانتقادات الموجهة له بسبب ضعفه وعدم فاعليته بسبب إتباعه لأسلوب التراضي في تسوية النزاعات من خلال المادتين 22 و23 منه، وهذا كان نتيجة عدم وجود جهاز خاص يهتم بالتسوية.

وهو الأمر الذي تم استدراكه، حيث تم وضع ركائز وقواعد من أجل حل الخلافات، بالتالي أصبح للمنظمة العالمية للتجارة صلاحيات أقوى من نظام الجات، وهذا من خلال تضمين مذكرة تفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات في الملحق الثاني من اتفاقية إنشاء المنظمة العالمية للتجارة، بالإضافة إلى ابتكار أداة وآلة رادعة تقوم بتطبيق القانون، بإسناد مهمة تسوية النزاعات إلى أعلى جهاز بعد المؤتمر الوزاري، وهو المجلس العام مجتمعا في هيئة "جهاز تسوية النزاعات".

ونظام تسوية النزاعـــات في إطار المنظمة العالمية للتجارة، يختلف عن الأنظمة الأخرى القائمة في المراكز والاتحادات اختلافا جوهريا، إذ أن رفع الدعاوى والدفاع عن

[1] – قبل اللجوء إلى التسوية، تعمل المنظمة العالمية للتجارة على تلافي النزاعات بين الدول الأعضاء، من عدة نواحي، كالتزام الأعضاء بالشفافية والوضوح، وكذا تبليغ ونشر كل الإجراءات التي يتخذونها في مجال نشاطهم التجاري المتعلق بعلاقاتهم داخل المنظمة، بالإضافة إلى قيام أجهزة المنظمة بفحص ورقابة السياسات التجارية لكل دولة عضو فيها، وهو ما يعرف برقابة السياسات التجارية للدول ..الخ

الشكاوي في إطار المنظمة العالمية للتجارة هو من اختصاص الدول بحكم عضويتها فيها، بالإضافة إلى اعتماد النظام لنوعين من الأساليب أولها الأساليب الكلاسيكية المعروفة على المستوى الدولي، التي تتمثل في المشاورات وهي الأصل، والمساعي الحميدة والتوفيق والوساطة والتحكيم السريع كطرق اختيارية.

أما ثانيها، فهي الأساليب المستحدثة من طرف المنظمة في حال فشل النوع الأول، وتتمثل في تسوية النزاعات بواسطة الفرق الخاصة مع إمكانية الطعن أمام جهاز الاستئناف الدائم ومراقبة مدى تنفيذ التقارير والتوصيات الصادرة عن هاتين الهيئتين، وهذا ما يكفل أكبر قدر ممكن من الحقوق للدول الأعضاء، خاصة وأن قرارات المنظمة العالمية للتجارة تتمتع بقوة إلزامية لأعضائها فيما يتم الاتفاق عليه بخصوص تسوية النزاعات، بخلاف اتفاق الجات الذي كان يفتقد هذه الصفة.

وربما لجوء المنظمة إلى هذه الأساليب الخاصة التي لم تعهدها المنظمات، فرضها النظام الدولي الجديد والتغير الاقتصادي الذي تبعه، والذي أتى بمفاهيم جديدة من أهمها: "الفائز هو الأفضل"، "البقاء للأقوى"، "الإبعاد دون شفقة"، بحيث تتطلب حلا مختلفا عن القواعد المتبعة في المنظمات الدولية أو القانون الدولي العام[1].

وذلك في محاولة لتفادي نشوب الصراعات الاقتصادية، خاصة في ظل الانعدام التام للتوازن الاقتصادي بين الأعضاء من الدول المتقدمة التي تمثل الطرف القوي من جهة، والدول النامية التي تمثل الطرف الضعيف من جهة أخرى، والتي حظيت بمعاملة تفضيلية ظاهريا، تعاني في الواقع من التبعية، تخسر الكثير من الوقت والأموال عندما تكون طرفا في النزاعات خاصة إذا كانت في مواجهة الدول المتقدمة.

ونظرا للحساسية التي تتسم بها نزاعات التجارة الدولية، وفي خضم الفشل الذي شاب النظام السابق لتسوية الخلافات، **تساءلنا عن الكيفية التي تتعامل بها المنظمة العالمية للتجارة مع النزاعات التي تنشأ بين أعضائها في مجال التجارة الدولية؟** وهي إشكالية البحث.

---

[1]– سهيل حسين الفتلاوي، المنظمات الدولية، دار الفكر العربي، بيروت، لبنان، سنة 2004، ص 220.

قصد الإجابة على هذه الإشكالية، قمنا بتقسيم البحث إلى فصلين، بدءا حاولنا تسليط الضوء على الأحكـــام العامـــة لنظـــام تسوية النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة (الفصل الأول)، وبعدها حاولنا الخوض في الأساليب التي تتبعها المنظمة لتسوية هذه النزاعات (الفصل الثاني)، وهذا بالاعتماد على المناهج العلمية التي تستدعيها دراسة الموضوع بإتباع:

- المنهج التاريخي الذي مكنني من عرض الخلفية التاريخية لنظام تسوية النزاعات في نظام الجات وكذا في المنظمة العالمية للتجارة.
- المنهج الوصفي التحليلي خاصة عند التطرق لأساليب تسوية النزاعات.
- المنهج المقارن في بعض نقاط المقارنة بين نظامي تسوية النزاعات في إطار الجات والمنظمة العالمية للتجارة.

الفصل الأول

الأحكام العامة لنظام تسوية النزاعات في إطار المنظمة العالمية للتجارة

يعد تحقيق الاستقرار الدولي من أهم أهداف المنظمات الدولية أيا كان موضوعها، نظرا لأن النزاعات أصبحت في تزايد مستمر نتيجة لتنوع العلاقات الدولية وتشعبها، ونذكر من بينها، النزاعات التجارية الدولية التي تقوم أساسا على تضارب المصالح خاصة الاقتصادية.

ويثور النزاع التجاري الدولي عند الإخلال والمساس بأحكام النظام التجاري الدولي والعلاقات التجارية[1]، ولهذا تقوم الأطراف المتعاقدة في أية منظمة أو اتفاقية دولية دائما بمحاولة تسوية النزاعات التي تنشأ بين أطرافها حتى تعود العلاقات إلى طبيعتها.

من بين الاتفاقات التي اهتمت بموضوع تسوية النزاعات، اتفاق "الجات 1947" والمنظمة العالمية للتجارة بعده، حيث يعد نظام تسوية النزاعات من أهم إنجازات النظام التجاري الجديد المتعدد الأطراف، والمتمثل في المنظمة العالمية للتجارة التي استحدثت في إطار المحافظة على العلاقات التجارية الدولية، نظاما واضح المعالم من أجل تسوية النزاعات الناشئة بين الدول الأعضاء فيها، هذا النظام الذي نشأ على أنقاض سابقه في اتفاق "الجات 1947".

لكي نتمكن من فهم تسوية النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة لابد من التطرق لتطور نظام تسوية النزاعات ابتداءا من الجات إلى المنظمة العالمية للتجارة (المبحث الأول)، وذلك بدراسة الخلفية التاريخية واستيعاب التجربة السابقة له، والتي كانت قائمة أساسا على أسلوب التراضي الذي يفتقد صفة الإلزام ولا يحمل في طياته إصدار حكم أو قرار قانوني ملزم في النزاع، بسبب صعوبة إجماع الدول الأطراف، لذا سعت الدول المتعاقدة إلى إيجاد هذا النظام الجديد–محل الدراسة – الذي توجته بخلق ميكانيزم أو أداة لإدارة تسوية النزاعات المتمثل في جهاز تسوية النزاعات (المبحث الثاني).

---

[1]– جابر فهمي عمران، الاستثمارات الأجنبية في المنظمة العالمية للتجارة (حمايتها –تسوية منازعاتها– دراسة مقارنة مع الاستثمارات في ضوء الفقه الإسلامي)، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2013، ص 187.

المبحث الأول: تطور نظـــام تسوية النزاعـــات من الجـــــات إلـــــى المنظمة العالمية للتجـارة

ظهرت أولى ملامح نظام تسوية النزاعات التجارية بين الدول في ظل الاتفاق العام للتعريفات الجمركية والتجارة لعام 1947، الذي أرسى الدعائم الأولى لآلية تسوية النزاعات التجارية الدولية بإنشائه لنظام تسوية النزاعات (المطلب الأول).

بعد فشل هذا الأخير في تحقيق تسوية فعالة للنزاعات التجارية التي تثور بين الدول الأعضاء، التي أضحى حلها يتطلب إتباع أساليب خاصة، لم يستطع استيعابها، ونظرا لما فرضه الوضع الاقتصادي العالمي الجديد، كان لابد من إدخال تحسينات وتعديلات على هذا النظام، وبالفعل تم تطويره إلى أن أصبح من بين أهم الانجازات التي حققتها جولة الاوروغواي.

حيث أصبح لنظام تسوية النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة مقومات يتميز بها ويرتكز عليها (المطلب الثاني).

المطلب الأول: إنشاء نظام تسوية النزاعات

وضع الاتفاق العام للتعريفات الجمركية والتجارة لعام 1947، ركائز للنظام الأكثر تطورا الذي شهده منتصف القرن العشرين رغم أنه لم يكن ينص على آليات ملزمة من أجل تسوية النزاعات التجارية في إطار الجات 1947 (الفرع الأول) لاعتباره مجرد اتفاق تجاري يتضمن التزامات دولية وليس منظمة دولية بالمفهوم القانوني[1]، بالإضافة إلى أنه لم يكن هناك جهاز متخصص لتسوية النزاعات، لكن يتضمن فقط إجراءات داخلية للتسوية من أجل الحفاظ على المصالح التجارية التي تم التفاوض بشأنها ورعايتها، ولذا سعت الدول الأعضاء دوما للتطوير من هذا النظام والتحسين منه (الفرع الثاني).

---

[1]– قادري طارق، جهاز تسوية الخلافات داخل المنظمة العالمية للتجارة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2009، ص 18.

الفرع الأول: تسوية النزاعات في إطار اتفاق الجات 1947

يعمل اتفاق الجات 1947 منذ نشأته على تحقيق وظائفه وأهدافه الأساسية التي من بينها، العمل الجاد على الفصل في النزاعات التي تثور بين الدول في مجال التجارة الدولية من خلال البحث والنظر في القضايا التي يرفعها طرف متعاقد ضد الطرف الآخر(1)، حيث اعتمدت عملية تسوية النزاعات في إطار هذا الاتفاق على آلية جد متأثرة بفكرة السيادة(2) التي حرصت الأطراف المتعاقدة على التمسك بها بشكل يضعف من فعالية هذه الآلية(3)، وسنحاول معالجة تسوية النزاعات في إطار الجات من خلال النقاط الآتية:

أولا: الأساس القانوني لتسوية النزاعات في إطار الجات 1947

كانت تسوية النزاعات في إطار الجات 1947 محكومة بالمادتين 22 و 23 من الاتفاق العام للتجارة والتعريفات الجمركية، وتبنى هذا الاتفاق من خلالهما طرقا بسيطة ومحددة لتسوية النزاعات بين الأطراف، وتم النص فيهما على الإجراءات التي يستوجب على الأطراف المتعاقدة والمتنازعة أن تلجأ إليها، حيث أكدت المادة 22 على المشاورات أما المادة 23 فتضمنت تعليق التنازلات.

جاءت المادة (22) بعنوان التشاور "Consultation" والتي نصت "بأن يتعهد كل طرف متعاقد بالنظر بعين العطف والاهتمام إلى أية طلبات يقدمها أي طرف متعاقد آخر تتضمن احتجاجا أو شكوى تتعلق بأي موضوع يؤثر على تطبيق أحكام هذه الاتفاقية، وأن يوفر

---

(1)–عبد المطلب عبد الحميد، الجات وآليات منظمة التجارة العالمية من أوروجواي لسياتل وحتى الدوحة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2002–2003، ص 30.

(2)– أصبحت المنظمة العالمية للتجارة إطارا لتفاعل القانون الدولي مع القانون الدولي التجاري من خلال الاهتمام غير المقصود بالسيادة التي تعد من أحد أهم مبادئ القانون الدولي المعاصر الذي كرسته معظم مواثيق المنظمات الدولية التي تشكل العنصر القانوني الثاني للدولة إلى جانب الشخصية القانونية ، و نصت المادة 1/2 من ميثاق الأمم المتحدة على المساواة في السيادة بين الدول الأعضاء كما يلي" تقوم المنظمة على مبدأ المساواة في السيادة بين جميع أعضائها" ...، خالد برزيق، أثار اتفاقات المنظمة العالمية للتجارة على سيادة الدول، مذكرة لنيل درجة الماجستير في القانون، فرع القانون الدولي العام، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2011، ص09 و10.

(3)– ياسر الحويش، "**تسوية النزاعات في النظام الدولي التجاري تحكمية أم أحكام**"، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 26، العدد الثاني، 2010، ص 10.

فرصة كافية للتشاور معه بشأن هذا الموضوع وتمثل هذه المادة المرحلة الأولى لتسوية النزاع"[1].

أما المادة (23) فعنوانها الإبطال أو الإضعاف " Annulation" وتمثل المرحلة الثانية لفض النزاع، وقد تضمنت وسيلة مبسطة للتسوية، حيث كانت تنص على أنه "إذا رأى أي طرف متعاقد أن هناك فائدة أو ميزة حصل عليها بطريق مباشر أو غير مباشر طبقا لهذه الاتفاقية تم إبطالها أو إضعافها، أو أنها أعيقت عن تحقيق أي هدف للاتفاقية، وكان ذلك نتيجة لعدم وفاء أي عضو آخر بالتزاماته الناشئة عن هذه الاتفاقية، أو لاتخاذ عضو آخر أي تدبير أو إجراء سواء كان يتفق أو يتعارض مع أحكام هذه الاتفاقية، فإنه يمكن لهذا الطرف المتعاقد، بهدف تسوية المسألة على نحو مرض أن يقدم طلبات أو اقتراحات كتابية إلى الطرف أو الأطراف المعنية بالأمر.

وإذا لم يتم التوصل إلى تسوية عادلة أو مرضية في وقت معقول يتم إحالة الموضوع إلى أطراف الاتفاقية لتقوم بفحصه فورا وتقديم التوصيات المناسبة للأطراف المعنية، أو تصدر حكما في الموضوع إذا كان ذلك مناسبا، وإذا رأت أطراف الاتفاقية أن الظروف كانت من الجسامة بحيث تبرر قيام الطرف المتعاقد الذي تأثر بالإبطال أو الإضعاف باتخاذ إجراء لوقفها، فلها أن ترخص له بوقف تنفيذ التزاماته أو تنازلاته طبقا لما يراه مناسبا"[2].

على هذا الأساس، فإن المادة (22)، اقتصرت على تأكيد حق أحد الأطراف المتعاقدة في أن يطلب من طرف آخر الدخول في مشاورات من أجل التوصل إلى حل ملائم للنزاع.

أما المادة (23)، فأجازت تقديم اعتراض مكتوب إلى طرف آخر بهدف الوصول إلى تسوية مقبولة من الطرفين، وإذا لم يتمكن هذان الطرفان من الوصول خلال مدة معقولة إلى هذه التسوية، فللشاكي أن يحيل شكواه إلى الأطراف المتعاقدة التي تقوم بالتحقيق وتقديم توصيات، وإن لم يقم العضو المشكو ضده بتنفيذ هذه التوصيات، جاز للأطراف المتعاقدة في حالة المخالفات الخطيرة، السماح للعضو الشاكي بوقف بعض التنازلات التي كان قد سبق أن قدمها للطرف المشكو ضده.

---

[1]– نقلا عن: عادل عبد العزيز علي السن، **(تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية بين النظرية والتطبيق)**، مؤتمر الجوانب القانونية والاقتصادية لاتفاقيات منظمة التجارة العالمية، ص1572، نشر على موقع الانترنت،www.slconf.uaeu.ac .

[2]–نقلا عن: المرجع نفسه، ص1573.

إذن، لقد كان المبدأ الذي قام عليه نظام "الجات"، هو تسوية النزاعات بين الدول الأعضاء بواسطة المفاوضات الدبلوماسية، أي الأخذ بمبدأ التراضي وليس التقاضي، وهو ما عكسته بجلاء أحكام المادتين 22 و23 اللتان مثلتا الأساس كما ورد في هذا النظام بخصوص تسوية النزاعات، ولعل ذلك كان يمثل نقطة الضعف الرئيسية في نظام الجات المتعلق بتسوية النزاعات.

ثانيا: شروط اللجوء إلى تسوية النزاع في إطار الجات 1947

يمكن تحريك إجراءات الدعوى، في حالة ما إذا رأى طرف متعاقد أن ميزة مترتبة له مباشرة أو غير مباشرة عن هذا الاتفاق قد ألغيت أو هددت، أو أن تحقيق أحد أهداف الاتفاق مهددا إذا:

1. لم يف طرف متعاقد آخر بالتزاماته المبرمة وفق هذا الاتفاق.
2. أو أن طرفا متعاقدا آخر يطبق إجراء مخالفا أو غير مخالف لأحكام هذا الاتفاق.
3. أو توجد وضعية أخرى...[1].

إن الأضرار التي تحدث، غالبا ما تكون في شكل الإخلال بالتزام "التوطيد" الذي مفاده عدم تغيير معدل الحقوق الجمركية لمدة معينة التي عادة ما تكون 3 سنوات، أو يمكن أن يكون الضرر في شكل إلغاء امتياز من طرف أحد الدول المتعاقدة، إضافة إلى الأضرار التي تحدث بسبب مخالفة أحكام الاتفاق، والتي بموجبها يمكن تحريك إجراء تسوية النزاع، ويمكن للدول أن تلجأ إلى هذا الإجراء بمجرد اختلال التوازن التجاري في العلاقات التجارية بين الدول، وتعتبر سببا كافيا لبدء إجراءات التسوية،حتى ولو لم يقع انتهاك واضح وصريح للقواعد المنصوص عليها في الاتفاق العام[2].

---

[1]– وهذا حسب المادة 23 المذكورة أعلاه من الاتفاقية العامة للتجارة والتعريفات الجمركية.

[2]– عبد العزيز قادري، "**الرقابة على تطبيق الالتزامات وحل النزاعات في الاعتجت الجات**"، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية الاقتصادية والسياسية، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، العدد الأول ، 1993، ص 121.

وهذا ما فسر الاتجاه الواضح للمادة 23 من اتفاق الجات في التوسيع من نطاق إجراءات تسوية النزاعات، فبمجرد تضرر مصلحة تجارية معينة، بصرف النظر عن أي انتهاك للاتفاق العام، يكفي لقبول تحريك إجراءات الدعوى، إضافة إلى ذلك، فإن دائرة أطراف النزاع قد اتسع مفهومها ليشمل كل من الأطراف المتعاقدة المعنية بالنزاع[1].

فيكفي لتحريك أي إجراء، أن ينتج نزاع عن ضرر تجاري متعلق بأحد مسائل التجارة الدولية، وأن يكون طرفي هذا النزاع من بين الدول المتعاقدة، فإجراء تسوية النزاعات لا يهدف إلى تحديد مسؤولية دولة من الدول الأطراف، وإنما يسعى للبحث عن حل أو اتفاق قصد تعويض الطرف المتضرر، بالتالي إعادة التوازن بين الحقوق والالتزامات بين الأطراف المتعاقدة بطريقة مرنة[2].

ثالثا: مراحل تسوية النزاع في إطار اتفاق الجات 1947

تمر عملية تسوية النزاعات في ظل نظام الجات بمرحلتين، هما:

1- المرحلة الأولى: المشاورات الثنائية

إذا اعتبرت دولة ما، أن الإجراءات المتخذة من طرف دولة متعاقدة أخرى تتعارض مع أهداف اتفاق الجات وتسبب لها أضرارا، تلجأ إلى أسلوب المشاورات الثنائية كمرحلة أولى، حيث يعتبر هذا الأسلوب، السبيل الأول والوسيلة الطبيعية والمباشرة لتسوية النزاعات بين الأطراف المتعاقدة في نظام الجات، وتتمثل هذه الإجراء في قيام الأطراف المتنازعة بدراسة مشتركة لطبيعة النزاع وتبادل وجهات النظر بشأنه بهدف الوصول إلى تسوية مناسبة له[3].

تتم المشاورات بين مندوبي الدول في أي مكان أو زمان[4]، كما يمكن أن تتم في إطار الاجتماعات الدورية (الجولات المتعاقبة للجات)، التي تتم بين الأطراف المتعاقدة[1]،

---

[1]–جديد رابح، خصوصيات تسوية المنازعات بالمنظمة العالمية للتجارة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2012، ص 14و15.

[2]– المرجع نفسه، ص 15.

[3]– Michel RAINELLI, Le GATT, éditions la découverte, Paris, 1994, p 31 **et** Djamal BARAFI, Les acteurs privés dans le système de règlement des différends de l’organisation mondiale du commerce (O.M.C), Thèse de doctorat dans la spécialité de droit international, université de Strasbourg, 2013, p 11.

[4]– والملاحظ خلو هذه المرحلة من القيود الزمنية أو الآجال التي تعتبر ضوابط جد مهمة في عملية تسوية النزاعات، خاصة التجارية منها.

ويجب إبلاغ الطرف المتضرر للطرف المقابل أو المخالف بطريقة كتابية، حيث توضع له تصورات واقتراحات حول موضوع النزاع قصد الوصول إلى حل ودي مناسب[2].

وإذا كانت المشاورات والمحادثات الثنائية غير مجدية وآلت إلى طريق مسدود لا يمكن من خلاله الوصول إلى وضع حد للنزاع، يتم اللجوء إلى المرحلة التالية للتسوية النزاع[3].

تعتبر المشاورات الثنائية المباشرة بهذا الشكل، سابقة ضرورية ولازمة لبدء الإجراءات الرسمية للشكوى أو التظلم في نظام "الجات 1947"[4].

تجدر الإشارة في هذا الصدد، إلى أن محاولة التسوية الثنائية الودية عن طريق المشاورات تعتبر أيضا شرطا مسبقا وضروريا لتحريك إجراءات تسوية النزاعات في معظم المنظمات الدولية ذات الطابع الاقتصادي، التي تلجأ إلى تسوية نزاعاتها بواسطة آليات داخلية، وليس فقط في ظل نظام الجات[5].

2- المرحلة الثانية: عرض النزاع على الأطراف المتعاقدة

إذا لم تتوصل الأطراف المتنازعة إلى حل مناسب للنزاع عن طريق المشاورات وخلال مدة معقولة، يرفع النزاع إلى الأطراف المتعاقدة، وهذا بموجب نص المادة 23 فقرة 2 من اتفاق الجات.

على هذا الأساس، تستطيع الأطراف المتعاقدة أن تعرض في إطار مساعيها لتسوية النزاعات، مساعدتها من أجل الوصول إلى تسوية مرضية ومقبولة لدى الأطراف المتنازعة[6]، كما يمكن لأطراف النزاع الثائر اللجوء مباشرة إلى طلب وساطة المدير العام للجات أو عرض

---

[1]- جمعة سعيد سرير، النظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية، الدار الجماهيرية للنشر والتوزيع والإعلان، بنغازي، 2002 ، ص 560.

[2]- عبد العزيز قادري، **الرقابة على تطبيق الالتزامات وحل النزاعات في الاعتجت**، مرجع سابق، ص 121.

[3]- voir: Michel RAINELLI, L'organisation Mondiale du Commerce, édition la découverte, Paris, 6éme édition, 2001, p 31.

[4]- وهذا بهدف الوصول إلى نتائج مرضية بصورة متبادلة، واتخاذ الإجراءات الكفيلة برفعها، أنظر: جابر فهمي عمران، منظمة التجارة العالمية، (نظامها القانوني ودورها في تطبيق اتفاقات التجارة العالمية)، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2009، ص 364.

[5]- جديد رابح، مرجع سابق، ص 13.

[6]- جمعة سعيد سرير، مرجع سابق، ص 566.

نزاعها أمام الأطراف المتعاقدة بمناسبة اجتماع الدول الأطراف في هذا الاتفاق في جلسة عامة[1].

إذن تبدأ هذه المرحلة حسب المادة 23 من الاتفاق العام، بطرح القضية على الأطراف المتعاقدة التي تحقق في المسألة، وانطلاقا من نتائج التحقيق تقدم توصيات للأطراف المعنية بالنزاع، وفي حالة ما إذا تبين لها أن هناك "وضعية خطيرة" يمكن للأطراف المتعاقدة السماح للطرف المدعي بتعليق الامتيازات التي يمنحها للطرف الآخر، حيث تتصرف هذه الأطراف إما بصفة الوسيط لحل النزاع وإما بصفة القاضي الذي يفصل في المسألة المطروحة أمامه[2].

نظرا لصعوبة وتعقيد القضايا المطروحة بين هذه الأطراف، درج العمل في اتفاق "الجات 1947" على إنشاء المجموعات الخاصة[3]، التي تهتم على الخصوص بتسوية النزاع القائم[4]، وتتكون من أعضاء يتراوح عددهم من ثلاثة إلى خمسة أعضاء يعملون كخبراء مختصين وليس كممثلين لدولهم[5]، أي مستقلين عن الأطراف المعنية بالنزاع، وهذا بهدف المساعدة على الدراسة و النظر في القضايا المرفوعة بإلقاء الضوء على مختلف جوانبها[6].

تطلب المجموعات الخاصة من الأطراف، ومن كل طرف آخر معني بالنزاع، الحضور أمامه من أجل طلب التوضيحات والمعلومات اللازمة، ولهذا يبدوا ظاهريا، وكأن عمل

---

(1)– جديد رابح، مرجع سابق، ص 32، **انظر أيضا:**

- Daniel JOUANNEAU, Le GATT et l'organisation mondiale du commerce, édition Que Je Sais, France, 3éme édition, 1996, p29.

(2)– عبد العزيز قادري، **الرقابة على تطبيق الالتزامات وحل النزاعات في الأعتجت**،...، مرجع سابق، ص 120.

(3)– رغم أهمية المجموعات الخاصة باعتبارها المحور الرئيسي في سير خط عملية تسوية النزاعات في إطار نظام الجات 1947، لم يتضمن هذا الأخير أي نص صريح أو حتى إشارة إلى مفهوم هذه المجموعات أو طبيعة عملها.

(4)– ويحتاج تشكيل المجموعات الخاصة إلى موافقة من مجلس الأطراف المتعاقدين الذي يعمل وفقا لقاعدة الإجماع الايجابي التي تتطلب موافقة جميع الأطراف المتعاقدين بما فيهم الخصوم أنفسهم، وهذا يعني أن كل طرف متعاقد يملك حق اعتراض على قرار إنشاء فريق التسوية وهذا يمكن أن يؤدي إلى تعطيل عملية التسوية في حالة ما إذا استخدمت هذه الأطراف حق الاعتراض "véto"، أنظر: ياسر الحويش، "**تسوية النزاعات في النظام الدولي التجاري تحكمية أم إحكام**"...، مرجع سابق، ص 12.

(5)– عبد العزيز قادري، "**الاعتجت كمنظمة دولية**"، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية، الاقتصادية والسياسية، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، العدد 04، 1992، ص 667.

(6)– انظر كل من: عبد العزيز قادري، **الرقابة على تطبيق الالتزامات وحل النزاعات في الاعتجت**، مرجع سابق، ص 120 **و**

و

- Daniel JOUANNEAU, op.cit, p 29.

المجموعة الخاصة شبه قضائي، ولكن الحقيقة هي أن هدف هذه المجموعات هو التوصل إلى الحل والتوفيق بين المصالح المتعارضة، هذا من جهة.

من جهة أخرى، أن التحقيقات والجلسات والمداولات تكون سرية وفي جلسات مغلقة، والقرارات تؤخذ بالإجماع، وهي ليست بالملزمة، وهذا إن دل على شيء إنما يدل على الطابع التوفيقي في القضايا المطروحة، والتي تأتي كلها في شكل موحد تحدده الأقسام التالية[1]:

القسم الأول: معطيات القضية

القسم الثاني: النظر في تطابق الإجراءات المتخذة من طرف الدولة التي رفعت ضدها القضية مع أحكام الاتفاق العام.

القسم الثالث: النظر فيما إذا كانت الفوائد المترتبة عن الاتفاق العام قد ألغيت أو هددت بالنسبة للدولة التي رفعت القضية.

القسم الرابع: يشمل تقديم المجموعة لتقاريرها وتوصياتها.

بصفة عامة، تقوم المجموعات الخاصة المكلفة بتسوية النزاع بإعداد تقريرها، وحتى يتسنى لها ذلك تقوم بسماع إدعاءات الخصوم ودفوعهم، وبإجراء تقييم موضوعي لوقائع المسألة المعروضة عليها، وأيضا تقييم مدى علاقتها بأحكام الاتفاق العام للتعريفات الجمركية والتجارة "GATT 1947" ومدى مطابقة تلك الوقائع لنصوص هذا الاتفاق، ولها السلطة التقديرية الكاملة في ذلك[2]، وعادة ما تنتهي إلى نتيجة تراها منطقية تقرر فيها ما إذا كانت الإجراءات المدعى بمخالفتها للاتفاق العام تشكل مخالفة أم لا[3].

رابعا: الرقابة على تنفيذ التوصيات وتعليق الالتزامات

في حالة ما إذا فشلت المجموعات الخاصة في التوفيق الودي بين الطرفين المتنازعين، تقوم بطرح التقرير الذي أعدته أمام الأطراف المتعاقدة التي تقدم توصيات بخصوص محتوى ذلك التقرير، وهذا ما يضفي عليه القوة القانونية، وفي حالة ما إذا لم تطبق التوصيات، يمكن لها، وفقا للفقرة الثانية من المادة 23، أن تسمح لطرف أو عدة أطراف متعاقدة بتعليق تطبيق كل امتياز أو التزام ينشأ ويترتب بموجب الاتفاق العام.

---

[1]– عبد العزيز قادري، **الرقابة على تطبيق الالتزامات وحل النزاعات في الاعتجت**، مرجع سابق، ص 119.

[2]– سامية فلياشي، الانتقال من GATT إلى OMC وأثرها في اقتصاديات الدول النامية، شركة دار الأمة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2013، ص 119.

[3]–Daniel JOUANNEAU, op.cit, p 29.

يمكن للطرف الذي يطبق عليه هذا الإجراء أن يبلغ عن نيته في الانسحاب من الاتفاق، هذا من الناحية النظرية، أما من الناحية العملية، فغالبا ما يحدث التوفيق، ولا تصل المسائل إلى حد الانسحاب، حتى ولو استلزم الأمر إلى إعادة التشاور والتفاوض[1].

وتعمل الرقابة على تنفيذ القرارات كضاغط معنوي وسياسي يجعل الدول تعود إلى التوازن في الامتيازات والفوائد التي تحميها أحكام المادة 23 من اتفاق الجات[2]، وبالتالي احترام الاتفاق بأكمله، خاصة وأن صفة الإلزام لتوصيات وتقارير المجموعات الخاصة لا ترقى لتلك التي تتضمنها الأحكام والقرارات القضائية أو حتى الأحكام التحكيمية، بالإضافة إلى القالب العام والمبهم الذي وردت فيه المادة 23 التي لم تحدد لا مدى ولا طبيعة ولا درجة الجزاءات التجارية التي يمكن فرضها[3].

عموما، وطبقا للشريعة العامة، فإن عدم التنفيذ غير المبرر لأية معاهدة دولية يرتب المسؤولية الدولية للطرف المخالف، مما يمنح للدولة أو الطرف المتضرر حق الرد بواسطة تدابير مضادة.

خامسا: عيوب نظام تسوية النزاعات في الجات 1947

لا يمكن أبدا، إنكار أن نظام تسوية النزاعات في ظل "الجات 1947" قد شمل على ترتيبات قانونية لتسوية النزاعات التجارية، وهذا يحسب لصالحه –هذا من الناحية النظرية – إلا أنه ظل نظاما ضعيفا وغير فعال، وهذا راجع إلى أخذه بمبدأ التراضي وليس التقاضي، (وكان هذا من بين أحد نقاط الضعف التي شابته)، باعتباره يمثل شكلا من أشكال التوفيق بين الدول، يتميز بغياب حكم أو قرار إلزامي.

---

[1]– وهي الجزاءات، ويطلق عليها ضمن اصطلاحات الجات بالتدابير الثأرية، باعتبار أن الاتفاق العام لم ينص على أي شكل من أشكال العقاب أو الإكراه، ونص عليه فقط في حالة الضرر الذي يلحق بأحد الأعضاء وهو سحب أو تعليق الامتيازات التجارية المماثلة من الطرف المتضرر، وفي هذا الشأن نوه المدير العام السابق للجات « **Olivier LONG** » "" بأن عبارة "الثأر" التي كثيرا ما تستعمل في مصطلحات المنظمة، تعني فقط إعادة التوازن للامتيازات والافضليات التجارية بين كافة الأعضاء، وأن الترخيص من قبل الأطراف المتعاقدة بالإجراءات الثأرية لا يأخذ شكل العقاب القانوني بل العودة فقط إلى التوازن الذي أخل به أحد الأطراف، لمزيد من التفصيل راجع: جديد رابح، مرجع سابق، ص42.

[2]–عبد العزيز قادري، **الرقابة على تطبيق الالتزامات وحل النزاعات في الاعتجت**، مرجع سابق، ص 117.

[3]– جديد رابح، مرجع سابق، ص 42 و43.

ضف إلى ذلك، أنه يقوم على الإجماع وبالتوافق الايجابي في الآراء أثناء اتخاذ القرارات طوال عملية تسوية النزاعات[1]، وكما أسلفنا الذكر، تجتمع الأطراف المتعاقدة في شكل لجنة تنفيذية كاملة العضوية، حيث تطبق لكل دولة صوت وهذا يمنح الطرف الخاسر رفض اعتماد تقرير المجموعات الخاصة، بالتالي استحالة صدور قرار الاعتماد، وهذا ما يتيح له إعاقة هذه العملية أثناء التصويت[2]، مما يضمن للطرف المخطئ مركز الخصم والحكم في نفس الوقت[3].

بالإضافة إلى أن مجلس الجات الذي يقوم باعتماد التقارير النهائية، يعتبر جهازا سياسيا مهمته الأصلية تتمثل في تسيير الجات، ومع بداية الثمانينات، أصبح عددا هاما من التقارير لا يعتمد من طرف هذا المجلس بسبب "عدم الإجماع" والذي يعتبر الأسلوب العرفي المتبع في التصويت على القرارات، وحتى في حال اعتمادها، نادرا ما كانت التوصيات التي تضمنتها التقارير النهائية متبوعة بأثر[4].

زيادة على هذا، طول الإجراءات الذي يرجع إلى عدم وجود جدول وإطار زمني يضبطها[5]، وهذه العيوب من بين العوامل التي ساهمت في الإضعاف من بنيان اتفاق الجات رغم استمراره أكثر من نصف قرن، باعتبار أنه من بين الركائز الأساسية لاستمرار أي نظام أو اتفاق هو تمتع هذا الأخير بنظام قوي لتسوية النزاعات التي تثور بين أعضاءه.

ولتفادي هذه العيوب، كان من اللازم العمل على التطوير والتحسين من هذا النظام الذي استمر العمل به إلى غاية إنشاء المنظمة العالمية للتجارة.

---

(1)- Qu'on nome "**les défauts de jeunesse**", consulter: Peter SUTHERLAND, et les membres du conseil consultatif : Jagdish BHAGWATI, Kwesi BOTCWEY, Naill FILZ GERARD, Hamada KOICHI, John H.JACKSON. Celso LAFER et Thierry DE MONATRIAL, « **l'avenir de l'OMC** », (relever les défis institutionnels du nouveau millénaire), rapport du conseil consultatif à Mr: Supachai PANITCHPAKDI (directeur général), publié Sur site internet: www.wto.org, p59

(2)- J. HADDOCK and R.SHARMA, Module 5 : Le système de règlement des différends de l'OMC, publié sur site internet: http:// www.fao.org/docrep/003/x7352F/x7352 fa5.htm, p32.

(3)– وسام نعمت إبراهيم السعدي، الأفاق المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية بين مظاهر العولمة وتدويل السيادة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2014، ص 191.

(4)– كريمة طراد، تطور التجارة الدولية في ظل اتفاقية مراكش، بحث لنيل شهادة الماجستير، فرع القانون الدولي والعلاقات الدولية، كلية الحقوق، بن عكنون، جامعة الجزائر، دون ذكر السنة ، ص25.

(5) – QADRI Tarek, « **Le règlement des différends commerciaux au sein de l'organisation mondiale du commerce** », revue El-Mohamat, Barreau de Tizi ouzou, N° 06, 2007, p 41.

الفرع الثاني: محاولات التطوير من نظام تسوية النزاعات

سعت الدول الأعضاء جاهدة إلى التطوير من نظام تسوية النزاعات، من خلال القرارات التي كانت تتخذها، وكذا من خلال الجولات التفاوضية للجات، ومؤتمر الدوحة الوزاري كذلك، نورد هذه المحاولات في النقاط التالية:

أولا: محاولة التطوير من خلال القرارات

نذكر في هذا الصدد القرارين التاليين:

1- محاولة التطوير من خلال قرار 13 نوفمبر 1960

حاولت الدول الأعضاء المنتمية "للجات" تطوير نظام تسوية النزاعات بإدخال تعديلات عليه، حيث اتخذت عدة قرارات في هذا الشأن، أولها القرار الصادر في الدورة السابعة عشر بتاريخ 13 نوفمبر 1960 الذي كان يرمي إلى تنشيط إجراءات المشاورات بين الدول الأعضاء، والذي نص على أنه يجوز لأي طرف متعاقد أن يطلب من طرف متعاقد آخر أن يدخل في مشاورات ثنائية أو متعددة الأطراف حول الممارسة التجارية التي تنتج أثارا ضارة، وهذا بهدف الوصول إلى نتائج مرضية بصورة متبادلة واتخاذ السبل والإجراءات الكفيلة برفعها، كما بين هذا القرار مختلف الوسائل التي تمكن أمانة الجات والأطراف المتعاقدة بإخطار نتائج المشاورات[1].

2- محاولة التطوير من خلال قرار 05 أفريل 1966

قدمت كل من دولتي البرازيل والأوروغواي اقتراحات محورها تعديل المادة 23 من اتفاق الجات بخصوص إنشاء آلية خاصة بتعويض الآثار السلبية للإجراءات المتخذة ضد اقتصاد دولة في طريق النمو ووضع إجراءات وقائية للبلدان النامية، مع منح هذه البلدان إمكانية التحلل من التزاماتها في حال ما اتخذت ضدها إجراءات تعسفية، بالإضافة إلى وضع إجراءات جماعية تضمن تنفيذ توصيات فرق العمل الخاصة[2].

---

[1]- جابر فهمي عمران، منظمة التجارة العالمية، (نظامها القانوني ودورها في تطبيق اتفاقات التجارة العالمية)، مرجع سابق، ص 365.

[2]- قادري طارق، جهاز تسوية الخلافات داخل المنظمة العالمية للتجارة...، مرجع سابق، ص21، وللإشارة ، يجب التمييز بين فرق العمل الخاصة التي يتم إنشاءها من طرف مجلس الممثلين التي لها فقط صلاحية إجراء مشاورات مع الأطراف المعنية في أية مسألة والمجموعات الخاصة التي حلت محل الفرق الخاصة التي تضطلع بمهام التوفيق، مشار له لدى، جديد رابح، مرجع سابق، ص 33.

مهدت هذه الاقتراحات –رغم أن أغلبها لم يؤخذ بعين الاعتبار– لاتخاذ قرار بتاريخ 05 أفريل 1966، مثل نقطة تحول مهمة في هذا النظام، والذي تعلق بإجراءات تطبيق المادة 23 اتفاق الجات، حيث أخذ هذا القرار بعين الاعتبار ولأول مرة، الوضعية الاستثنائية والخطيرة التي تهدد البلدان النامية في مجال تسوية النزاعات، بالإضافة إلى السرعة في التسوية.

فضمن لها حق اللجوء إلى المدير العام من أجل طلب تقديم المساعي الحميدة في حال فشل المشاورات، إلى جانب الحق في تلقائية تشكيل الفرق الخاصة في حال ما إذا كانت الشكوى من بلد نامي ضد دولة متقدمة مع تحديد فترة زمنية دنيا، مدتها 7 أشهر بين تاريخ بدء المشاورات وتاريخ تسليم تقرير المجموعات الخاصة، وقد نص هذا القرار على ما يلي:

« 1– يمكن للدولة المتضررة اللجوء إلى مدير عام الجات لاتخاذ الإجراءات المناسبة لتسوية النزاعات.

2– إذا لم يتم تسوية النزاع القائم بصورة مرضية خلال شهرين، يكون من حق المدير العام، بناءا على طلب أحد الأعضاء أن يعرض النزاع على الأطراف المتعاقدة أو على المجلس، لتشكيل لجنة من الخبراء لفحص النزاع وتوصي بالحلول المناسبة له في غضون ستين يوما.

3– بعد فحص ودراسة تقرير الخبراء، يكون للأطراف المتعاقدة أو المجلس الحق في إصدار القرار النهائي الكفيل بإلزام الدولة التي يوجه إليها، أن تعرض في غضون تسعين يوما تقريرا بالإجراءات التي يجب أن تتخذ لتنفيذ هذا القرار

بعد هذه الإجراءات وإذا تبين للأعضاء أن إجراءات الدولة المخالفة غير مطابقة لتوصية أو قرار الأطراف المتعاقدة أو المجلس وإذا كانت هناك خطورة كبيرة، يمكن للأطراف المتعاقدة أن تسمح للدولة المتضررة باتخاذ تدابير ثأرية ويمكن لها توقيع جزاءات أخرى معينة»[1]، غير أنه لم يتم تطبيق هذا القرار، وبدوره لم يحدث تغييرات في وضعية البلدان النامية.

---

[1]– نقلا عن: جمعة سعيد سرير، مرجع سابق، ص 570.

ثانيا: محاولات التطوير من خلال الجولات التفاوضية

نذكر محاولات تطوير نظام تسوية النزاعات من خلال الجولات التفاوضية في النقطتين الآتيتين:

1-محاولة التطوير من خلال جولة طوكيو

استمر العمل بإجراءات تسوية النزاعات في الجات إلى غاية انعقاد جولة طوكيو[1]، أين تم تشكيل لجنة خاصة أثناء هذه الجولة، من أجل دراسة سبل تطوير آلية تسوية النزاعات وجعلها أكثر فعالية، كما قامت الدول النامية نتيجة عدم تطبيق قرار 05 أفريل 1966، بتقديم الاقتراح الذي عرف "بالاقتراح البرازيلي" عام 1978.

نص هذا الاقتراح على أنه "إذا لم تؤد وسائل تسوية النزاعات المتمثلة في إجراءات التشاور والوساطة أي أثر، يجب أن تتكون لجنة خاصة للتوفيق، كما يمكن تطبيق جزاءات شديدة من جانب الجات ضد الدولة المتطورة التي لم تحترم التزامها، وقد تصل هذه الجزاءات إلى حد تعليق الحقوق الناتجة عن الاتفاقية العامة"[2]، وكانت ترمي من خلاله إلى تعزيز الإجراءات الواردة في قرار 1966، مع إدخال قواعد جديدة وفعالة لصالح البلدان النامية.

وكان الغرض العام من هذه الجولة في سبيل تطوير وسائل تسوية النزاعات التجارية بين الدول، تحقيق هدفين أولهما: تقنين الإجراء العام لنظام تسوية النزاعات في إطار الجات وثانيهما تنويع طرق وإجراءات تسوية النزاعات عن طريق اللوائح.

أ- تقنين الإجراء العام لتسوية النزاعات

نتج عن الممارسة الفعلية أثناء السنوات الماضية قواعد عرفية داخل نظام الجات، بسبب غموض فحوى المادتين 22-23 من اتفاق "الجات" اللتان كانتا تتضمنان إجراءا عاما مختصرا لتسوية النزاعات بين الأعضاء.

وهذا ما أدى بالأطراف المتعاقدة في هذه الجولة إلى إصدار القرار الخاص بتعديل نظام تسوية النزاعات في الجات بتاريخ 1979/11/28، الذي تضمن المصادقة على مذكرة اتفاق

---

(1)- تعتبر جولة طوكيو إحدى أهم جولات الجات، ولقد بدأت هذه الجولة رسميا باجتماع وزاري في العاصمة اليابانية "طوكيو"، عام 1973 وامتدت إلى غاية عام 1979، سعيا منها لتحقيق المزيد من تحرير التجارة الدولية، لمزيد من التفصيل، أنظر: زينب جابر سالم- احمد مرعي- قطب محمد مصطفى، الاتفاقيات الدولية، دار الوفاء لدنيا الطباعة والنشر، الإسكندرية، 2008، ص 298.

(2) - جمعة سعيد سرير، مرجع سابق، ص 572.

تسوية النزاعات[1] التي تتعلق بالإعلان والتبليغ والتشاور والإشراف والرقابة مع الملحق الخاص بالوصف المعتمد للممارسة المعتادة للجات في موضوع تسوية الخلافات، التي توضح النظام المطبق على العلاقات بين الدول المتقدمة والدول النامية[2].

واعتبر هذا، بمثابة تعديل للممارسة العرفية فيما يتعلق بوسائل تسوية النزاعات التجارية في الجات منذ أن تأسست، حيث حاولت نصوص التقنين المترتبة عن نتائج هذه الجولة من المفاوضات إعادة الإجراء العام لتسوية النزاعات، وكذلك وضع نظام جديد بدل وسيلة التوفيق بالنسبة للإجراءات الأخرى المعمول بها في إطار الجات، خاصة إجراءات الإعلان والتشاور.

جاء هذا النص أيضا، للتأكيد على إمكانية تمثيل عضو أو أكثر من البلدان النامية في المجموعات الخاصة في حالة نشوب نزاع تجاري بين دولة متقدمة وأخرى نامية، مع الأخذ بعين الاعتبار دائما مصالح هذه الأخيرة طوال مدة محاولة التسوية.

كما تم تقنين عمل المجموعات الخاصة، باعتبار أن المادتين 22 و23 من اتفاق الجات لم تتضمنا نصوصا حول الإطار القانوني المنظم لمهام وسير هذه المجموعات، كما يلي:

- النص على إجراءات عمل المجموعات الخاصة في المادة 10 من مذكرة اتفاق تسوية النزاعات لعام 1979.
- وضع لائحة عمل هذه المجموعات من أجل توفير الضمانات اللازمة لأعضائها في ممارسة وظائفهم باستقلالية، بالإضافة إلى تنوع معارفهم ونطاق خبرتهم في المادة 14 من المذكرة المذكورة أعلاه.
- تنظيم وظائف المجموعات الخاصة عند إعداد تقاريرها بواسطة أحكام المادة 16، والمادة 06، التي أكدت على سرية الاجتماعات بمناسبة التحقيقات التي تقوم بها، مع منح رخصة استشارة خبراء مستقلين تابعين لمنظمات أخرى.

---

[1]– ولكن لاحظ العديد من خبراء القانون أن هذه مذكرة شابها العديد من جوانب القصور، وقد عبر الأعضاء طيلة الثمانينات من القرن الماضي عن عدم رضائهم على أداء تسوية النزاعات في مجلس الجات، ورغم أن هذه الانتقادات لم تؤد إلى خطوات ملموسة عن طريق تطوير آلية تسوية النزاعات إلا أنها دون شك مهدت السبيل أمام وضع نظام تسوية النزاعات في المنظمة يرسي سوابق قضائية ولا يحظ أي عضو بحق لإغلاق مسار التقاضي عند أية مرحلة من مراحله، انظر: وسام نعمت إبراهيم السعدي، مرجع سابق، ص 191.

[2] – جمعة سعيد سرير، مرجع سابق، ص 573.

أوجبت نفس المذكرة من خلال المادة 20 على المجموعات الخاصة الانتهاء من إعداد التقرير خلال مدة معقولة التي يجب ألا تتجاوز 09 أشهر، وفي الحالات المستعجلة 03 أشهر [1].

ب- تنوع إجراءات تسوية النزاعات في لوائح جولة طوكيو

إن عدم جدوى الطابع العام لإجراءات تسوية النزاعات وفق المادة 23 فقرة 2 من الاتفاق العام، أدى بالدول الأعضاء من خلال مفاوضات جولة طوكيو، إلى ترتيب محاولات منهجية أكثر تنظيما وتلاءما للإجراء العام لتسوية النزاعات من أجل تكييف وتوضيح الطبيعة القانونية لإجراءات تسوية النزاعات في الجات مع مراعاة الخصوصية التقنية والفنية لكل نزاع.

حيث تم وضع إجراءات نوعية لأسلوبي التوفيق والتشاور، بوضع إجراءات خاصة للتشاور في معظم اللوائح وإعداد نظام للتوفيق لبعضها فقط[2]، وهي تلك المذكورة في المجموعة الأولى، ورتبت هذه اللوائح في ثلاث مجموعات وهي:

1- المجموعة الأولى: تضمنت 3 لوائح تنظم:

- منتجات الألبان- لحوم الأبقار- تراخيص الاستيراد.

2- المجموعة الثانية: تضمنت 3 لوائح لتنظيم كل من:

- مناهضة إغراق الأسواق - العوائق الفنية على التجارة- التقييم الجمركي.

3- المجموعة الثالثة: ولوائحها الثلاث نظمت مايلي:

- دعم الصادرات - الأسواق العامة - الطائرات المدنية[3].

رغم أن التعديلات التي جاءت بها هذه الجولة، والتي رمت إلى تحسين وتقوية وضعية البلدان النامية في نظام تسوية النزاعات، بقيت من دون أثر واضح، بسبب افتقاد الطابع الإلزامي لتقارير المجموعات الخاصة[4]، إلا أنها ساهمت إلى حد كبير في قانون تسوية النزاعات في إطار المنظمات الدولية الاقتصادية، بفضل الإصلاحات النوعية التي أدخلتها على نظام تسوية النزاعات[5].

---

[1]- جمعة سعيد سرير، مرجع سابق ، ص ص 575 -578.

[2]- جديد رابح، مرجع سابق، ص 17.

[3]- جمعة سعيد سرير، مرجع سابق ، ص 194.

[4]- قادري طارق، جهاز تسوية الخلافات داخل المنظمة العالمية للتجارة، مرجع سابق، ص 22.

[5]- جديد رابح، مرجع سابق، ص 09.

2- محاولة التطوير خلال جولة الاوروغواي

برزت مع مرور الزمن، عدة إشكالات وعوائق سواء كانت قانونية أو سياسية، أثرت سلبا على سريان تسوية النزاعات في ظل نظام الجات بشكل فعال، حيث أصبح من الضروري البدء في إصلاح جدي ومراجعة نظام تسوية النزاعات بين الدول الأعضاء، وفقا لما يتماشى مع التطورات والمستجدات في العلاقات السياسية والاقتصادية والتجارية الدولية.

لذا رفعت الدول الأعضاء في جولة الاوروغواي انشغالاتها بخصوص هذا الشأن، وكذا فيما يتعلق باحترام الالتزامات الناشئة عن الاتفاق، حيث سطرت على الأهمية الكبيرة لتسوية النزاعات بطريقة بناءة ومنهجية، الشيء الذي يؤدي إلى تجنب الآثار الضارة الناتجة على النزاعات خاصة تلك التي لا يتوصلون إلى حلها، وكذا الحد أو الإنقاص من عدم التوازن بين أعضاء الدول المتقدمة (الطرف القوي) والدول النامية (الطرف الضعيف)، واجتناب قانون الأقوى [1] «La loi du plus fort» .

وفي هذا الإطار، قامت لجنة المفاوضات التجارية باستعراض منتصف جولة الاوروغواي في الفترة الممتدة بين 05 و09 ديسمبر 1988 على المستوى الوزاري في مونتريال بكندا، حيث قامت الأطراف المتعاقدة في اجتماع مونتريال بإجراء بحث شامل لقواعد وإجراءات تسوية النزاعات في إطار الجات، بالتالي إجراء المزيد من الإصلاحات لتقوية هذا النظام الذي كان يرمي إلى التسوية العادلة[2].

حيث تم وضع آجال زمنية مناسبة لإنهاء مختلف مراحل عملية النزاع، وبموجب هذه التعديلات، تم إقرار تلقائية تشكيل الفرق الخاصة بتسوية النزاع، كما تم تحديد قواعد التعويض وتعليق التنازلات، وشكلت هذه النتائج أساسا متينا وتقدما حقيقيا في مجال تسوية النزاعات[3].

وتجسدت الإصلاحات في جولة الاوروغواي، والتي توجت نتائجها بالتوقيع على اتفاق إنشاء المنظمة العالمية للتجارة في مراكش (المغرب)، في تضمينه الملحق الثاني المعنون

---

[1]- Mohamed Tayeb MEDJAHED, Le droit de l'OMC et perspectives d'harmonisation du système Algérien de défense commercial, HOUMA éditions, Alger, 2008, p20.

[2]- QADRI Tarek, op.cit, p42.

[3]- لكنها بقيت عاجزة على توفير وسائل الضغط لبعض الأطراف المتعاقدة من الدول الصغيرة في حال عدم الامتثال لقرارات آلية تسوية النزاعات، نظرا لأن المسألة تتطلب اتخاذ إجراءات انتقامية...، جمعة سعيد سرير، مرجع سابق، ص 597-580.

بمذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات التي تنشأ بين الدول الأعضاء، مما يعني الاتجاه نحو منظمة يحكمها القانون[1].

ويقصد بمذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات[2]، مجموع القواعد التي تنظم تسوية النزاعات التجارية الدولية الناشئة عن تنفيذ الاتفاقات التجارية الواردة في الوثيقة الختامية لنتائج جولة الاوروغواي للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف، أو هي الوثيقة التي تنظم تناول النزاعات التجارية في المنظمة العالمية للتجارة بواسطة جهاز أنشئ خصيصا لهذا الغرض[3]، والتي يجب على أعضاء المنظمة احترام قواعدها وإجراءاتها والأحكام المفروضة على الأعضاء فيها.

تتضمن مذكرة التفاهم سبع وعشرين (27) مادة، بالإضافة إلى أربعة ملاحق تنظم تسوية النزاعات في المنظمة، وتحمل العناوين التالية على التوالي: النطاق والتطبيق، إدارة التفاهم، أحكام عامة، المشاورات، المساعي الحميدة، والتوفيق، والوساطة، إنشاء الفرق الخاصة، اختصاصات الفرق الخاصة، تكوين الفرق الخاصة، الإجراءات في حالة تعدد الشكاوي، الأطراف الثالثة، وظيفة الفرق الخاصة، إجراءات الفرق الخاصة، حق طلب الحصول على المعلومات السرية، مرحلة المراجعة المؤقتة، اعتماد تقارير الفرق الخاصة، المراجعة خلال الاستئناف، الاتصال مع الفرق الخاصة أو جهاز الاستئناف، توصيات الفرق الخاصة وجهاز الاستئناف، الإطار الزمني لقرارات جهاز تسوية المنازعات، مراقبة تنفيذ التوصيات والقرارات، التعويض وتعليق التنازلات، تعزيز النظام المتعدد الأطراف، إجراءات خاصة بالأعضاء من الدول الأقل نموا، التحكيم، الشكاوى من وقوع انتهاكات من النوع الموصوف في الفقرة (ب) من المادة 23 من اتفاق الجات 1994، مسؤوليات الأمانة.

---

[1]- Georges SACERDOTI, **"Structure et fonction du système de règlement des différends de l'OMC, les enseignements des dix premières années"**, revue générale de droit international public, Paris, Tome 110, N° 04, 2006 p 771.

[2]– التي بدأت ملامحها بالظهور من خلال تصورين، أحدهما سمي "بتفاهم حول قواعد وإجراءات تسوية المنازعات"، والثاني أطلق عليه اسم "العناصر التي تعوق نظام تسوية المنازعات" وقد تم إدماج التصورين معا في صياغة توفيقية واحدة ألحقت بالوثيقة الختامية لنتائج جولة الاوروغواي، انظر: خيري فتحي البصيلي، تسوية المنازعات في إطار اتفاقات منظمة التجارة العالمية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2007، ص 271.

[3]– عمر سعد الله، الوجيز في حل النزاعات الدولية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2012، ص 139.

أما الملاحق الأربعة لمذكرة التفاهم، فقد تناولت العناوين التالية على التوالي: الاتفاقات التي يغطيها التفاهم، القواعد والإجراءات الخاصة أو الإضافية الواردة في الاتفاقات التي يغطيها التفاهم، إجراءات العمل، مجموعات الخبراء لأغراض المراجعة[1].

وما يميز مواد هذه الوثيقة، أنها تضمنت قواعد متنوعة، نظمت كيفية تناول تسوية النزاعات التي تثور بصدد تطبيق اتفاقات التجارة متعددة الأطراف الملحقة باتفاق المنظمة العالمية للتجارة بواسطة جهاز تسوية النزاعات.

لتصبح بذلك مذكرة التفاهم الأساس الذي يقوم عليه نظام تسوية النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة حيث تستفيد من أحكامها كافة الدول الأعضاء، كما تعتبر مصدرا للقواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات التي تنشأ في التجارة الدولية[2].

وتتميز مذكرة التفاهم بأنها ذات طابع اتفاقي دولي، لاحتوائها من الناحية الشكلية على 27 مادة وأربعة ملاحق اشتملت على تقييد أطراف النزاع من أعضاء منظمة التجارة العالمية، وتضمنت من ناحية أخرى، قواعد آمرة، تقع في ترتيب أعلى من جميع قواعد قانون التجارة الدولية الأخرى، ولذا يتعين أن تنال هذه المذكرة احترام أعضاء المنظمة العالمية للتجارة، والالتزام بها في تسوية نزاعاتهم التي تتعلق بالاتفاقيات التجارية المتعددة الأطراف[3].

بهذا أصبح نظام تسوية النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة، حجر الزاوية في التجارة الدولية، وذلك بعد أن تم تقويمه، وجعله أكثر فعالية بإدخال الإصلاحات عليه، والتي اشتملت على إنشاء جهاز تسوية النزاعات، ليتولى صلاحيات مجلس الممثلين والمجموعات الخاصة التي نصت عليها الاتفاقية العامة للتعريفة الجمركية والتجارة، وبالنتيجة يمنع على أية دولة اتخاذ الإجراءات العقابية من تلقاء نفسها، وهذا بحد ذاته يعتبر إنجاز مهما يساهم في تقوية وتعزيز النظام متعدد الأطراف وحكم القانون إذا احترمته الدول الأعضاء[4].

---

[1]– مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات، نشرت على موقع الانترنت: www.wipo.int

[2]– عمر سعد الله، القانون الدولي لحل النزاعات، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر،الطبعة الثانية، 2010، ص223.

[3]– عمر سعد الله، الوجيز في حل النزاعات الدولية، مرجع سابق، ص 142.

[4]– خالد سعد زغلول حلمي، "**الجات والطريق إلى منظمة التجارة العالمية وأثرها على اقتصاديات الدول العربية**"، مجلة الحقوق، مجلة فصلية محكمة تعنى بالدراسات القانونية، الكويت، السنة الثانية والعشرون، العدد الثاني، يونيو، 1996، ص 181.

ثالثا: محاولة تطوير نظام تسوية النزاعات في مؤتمر الدوحة الوزاري

بما أن العلاقات التجارية ما تزال دائما قائمة بين الدول الأعضاء في المنظمة، والتي تقوم على تضارب المصالح، فإن النزاعات تنشأ بين الدول الأعضاء بصفة مستمرة، ولهذا نجد المنظمة العالمية للتجارة تحاول دائما العمل على تطوير نظام تسوية النزاعات من خلال المؤتمرات الوزارية لها، وهذا ما حدث فعلا في مؤتمر الدوحة الوزاري[1]، حيث تم التفاوض بشأنه مرة أخرى من أجل تحقيق جملة من المصالح والأهداف وتحقيق فعالية أكبر له، والتي انصبت في قالب تطوير التجارة الدولية[2].

وقد نص إعلان مؤتمر الدوحة في الجزء الذي خص بتسوية النزاعات، على مايلي:

«إننا نوافق على المفاوضات حول تحسينات وإيضاحات تفاهم تسوية النزاعات، ويجب أن تكون المفاوضات بناءا على العمل المنجز حتى ذلك الوقت، وكذلك بناءا على أية اقتراحات إضافية من الأعضاء تهدف إلى الاتفاق بشأن التحسينات والإيضاحات في موعد أقصاه ماي 2003، وفي هذا الوقت سنقوم بالخطوات اللازمة لضمان تنفيذ النتائج في أسرع وقت ممكن بعد ذلك»[3].

لقد اختلفت مواقف الدول وتباينت إزاء تطوير نظام تسوية النزاعات، منها ما تعلق بالدول الكبرى ومنها ما تعلق بالدول النامية، وسعى كل طرف من هذه الأطراف جاهدا لتغليب وجهة نظره وتحقيق مصالحه من خلال المفاوضات، فبينما كانت الدول الكبرى تهدف إلى

---

[1]– نشير إلى أن مؤتمر الدوحة هو رابع مؤتمر وزاري عقدته المنظمة العالمية للتجارة في مدة 6 أيام، ابتداءا من 9 نوفمبر إلى غاية اليوم الرابع عشر من نفس الشهر من سنة 2001 في مدينة الدوحة القطرية، وقد شاركت فيه آنذاك 144 دولة، وتم انعقاده في الوقت الذي تزايدت فيه الحاجة إلى نظام اقتصادي عالمي جديد يهدف إلى تقليل الفقر في العالم وتحقيق الرفاهية للجميع حيث حاولت فيه كافة الأطراف القوية منها والضعيفة تقريب المصالح...،انظر: بدوي ابراهيم، اثر العولمة ومنظمة التجارة العالمية على اقتصاديات الدول النامية، دار الفكر العربي، القاهرة، 2011، ص113.

[2]- Il est intéressant d'attirer l'attention que : dés 1994, il était prévu que les gouvernements membres de l'OMC devrait procéder à un réexamen du MRD dans les quatre années suivants l'entrée en vigueur de l'accord sur l'OMC (au plus tard le 1er Janvier 1999), Philippe VINCENT, « **Les résultats de la quatrième conférence ministérielle de l'OMC, vers un cycle de développement** », Revue Belge de droit international, édition Bruylant, Vol XXXVI, 2003/1, p127, **voir aussi** : Héléne RUIZ FABRI, « **Chronique de règlement des différends (2001)** », Journal du droit international, Paris, Tome129, N° 03, (Juillet- Aout- Septembre), 2002, pp 870-871.

[3]– سامي محسن السري، **(تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية ودور التحكيم التجاري بعد الانضمام)**، أعمال المنتدى الثاني للتحكيم التجاري الدولي المنظم من طرف وزارة الصناعة والتجارة، الجمهورية اليمنية، 06 مايو 2014، ص 22 ، نشر على موقع الانترنت: www.moit.gov.ye

تعزيز موقفها وخدمة مصالحها بإيجاد آلية تحمي عملية توسعاتها التجارية ونفاذها في الأسواق المختلفة، بحيث يكون نظام تسوية النزاعات أداة فعالة لوقف أي تجاوزات من شأنها أن تعيق عملية انتقال البضائع والوصول إلى الأسواق، وجدت الدول النامية نفسها غير قادرة على استغلال نظام تسوية النزاعات على الوجه الأمثل وبصورة تحقق الحماية المطلوبة لمصالحها.

كما رأت أنها غير مؤهلة للاستفادة من هذا النظام بشكل فعال وذلك بسبب قلة إمكانياتها وافتقارها للإطارات المؤهلة والخبرات التي لها قدرة على التعامل مع مثل هذه المسائل، وأيضا بسبب وجود صعوبات كبيرة تحول دون الاستفادة من المزايا التي يمنحها (ن. ت. ن) للدول النامية[1].

ويمكن تلخيص هذه الصعوبات في الآتي:

1- التكاليف الباهظة التي يتطلبها السير في عملية تسوية النزاعات.

2- صعوبة تنفيذ القرارات والأحكام الصادرة لصالح الدول النامية وما يتصل بها من حقها في التعويض.

3- عدم الالتزام بالتنفيذ الفعال للنصوص المتعلقة بالمعاملة الخاصة بالدول النامية.

وبناءا على ما تقدم، وتحقيقا لمصالح الدول الأعضاء، مع أخذ جميع وجهات النظر في الاعتبار، تبلور توجه ينادي بالبحث في المسائل والقضايا المتعلقة بنظام تسوية النزاعات والنظر إليها بنظرة إصلاحية وإدخال التعديلات اللازمة عليه مع وضع مقترحات فعالة لتطوير هذا النظام حتى يتمكن في تحقيق الأهداف المرجوة منه.

رغم أن رئيس المنظمة العالمية للتجارة حث الدول الأعضاء على إيجاد طريقة لتقدم المفاوضات حول نظام تسوية النزاعات وسلوك طريق واقعي في مفاوضاتهم لتحسين وتوضيح هذا النظام، إلا أنه لم يتم الوصول إلى أي اتفاق جديد في هذا الشأن على الرغم من تجاوز الموعد المحدد للانتهاء من المفاوضات، وهذا ما دل أن المفاوضات لا زالت مستمرة في هذا الجانب وأن هناك الكثير من الصعوبات التي تحول دون التوصل إلى الاتفاق.

كما أن إعلان مؤتمر "بالي" باندونيسيا في ديسمبر 2013 لم يتضمن أي قرارات جديدة تتعلق بتسوية النزاعات، سوى أنه أكد على الالتزام بالاستمرار لدائم في التفاوض وتنفيذ قواعد

(1)- Philippe VINCENT, op.cit, p128.

التجارة، وتسوية النزاعات ودعم التنمية، من خلال إدماج البلدان النامية في النظام التجاري العالمي وكذا الالتزام بجدول أعمال مؤتمر الدوحة للتنمية[1].

بقي أن نشير فيما يخص تسوية النزاعات في إطار اتفاق الجات، إلى أنه لا يمكن حصر النزاعات التي طرحت في ظل هذا الاتفاق، نظرا لكثرتها ولما اتصفت به من عدم الوصول إلى حل قاطع وملزم للنزاع، إلا أنه أمكن حصر الطلبات التي قدمت للمجموعات الخاصة، والتي قدرت ب120 شكوى في الفترة ما بين (1948–1994)[2].

ولقد تمت تسوية أغلب هذه النزاعات، ليس عن طريق المجموعات الخاصة وإنما بواسطة التدابير الانفرادية لبعض الدول الكبرى، أو بالوصول إلى حل قد لا يرضي جميع الأطراف، وفي حال محاولة أية دولة طرف في النزاع الاعتراض على هذا الحل، فإن الأمر يقف عند مجرد إجراءات فقط، دون الوصول إلى حل قطعي أو رفع الضرر الذي وقع على الطرف الشاكي[3].

المطلب الثاني: أسس نظام تسوية النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة

يمثل نظام تسوية النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة عنصرا مركزيا ومهما لتوفير الأمن وحماية حقوق الدول الأعضاء وكذا الحفاظ على التزاماتهم، حيث يقوم هذا النظام على مبادئ أساسية يرتكز عليها (الفرع الأول) تعتبر العمود الفقري لهذا النظام، كما يتمتع بعدة خصائص تميزه عن باقي أنظمة تسوية النزاعات (الفرع الثاني).

الفرع الأول: المبادئ التي يرتكز عليها نظام تسوية النزاعات

باستقراء المادة الثالثة من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، نجد أن نظام تسوية النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة يخضع لمبادئ أساسية تتمثل فيما يلي:

---

[1]– سامي محسن السري، مرجع سابق، ص24 و25

[2]– مشار له لدى كل من: سامية فلياشي، مرجع سابق، ص 119 و -BARAFI Djamal, op.cit, p11.

[3]– رانيا محمود عبد العزيز، تحرير التجارة الدولية وفقا لاتفاقية الجات في مجال تحرير الخدمات (GATS)، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، 2007، ص 85.

أولا: الالتزام بنظام التسوية في اتفاقية الجات 1947

تنص الفقرة الأولى من المادة الثالثة من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات على ما يلي «تؤكد الأعضاء تقيدها بمبادئ إدارة المنازعات المطبقة حتى تاريخه بموجب المادتين الثانية والعشرين والثالثة والعشرين من الجات 1947 وبالقواعد والإجراءات الموسعة والمعدلة فيه....»[1].

إذن حسب هذه المادة، تلتزم الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة بالتقيد بمبادئ تسوية النزاعات المطبقة بموجب المادتين 22 و23 من اتفاق الجات 1947، باعتبار أن هذا النظام لم ينشأ من فراغ، فهو ليس بنظام جديد، فقد تطور انطلاقا من هاتين المادتين، ولم يتجاهل أبدا ما تم العمل به في هذه الفترة، واحتفظ بالسمات الجوهرية والايجابية مثل: الاستعانة بخبراء مستقلين لتسوية النزاعات، واستخدام الإجراءات المستقرة بالتجربة العملية السابقة الخاصة بعمل المجموعات الخاصة.

فنظام تسوية النزاعات في (م.ع.ت) ورث عملا فقهيا استمر خمسين عاما، وبخصوص هذا، أكد جهاز الاستئناف على أهمية العلاقة بين الفقه السائد في ظل اتفاق الجات 1947 وبين نظام تسوية النزاعات الجديد بمناسبة نظره في قضية (Japan-alcholic beverages) التي تخص النزاع بين اليابان والولايات المتحدة الأمريكية حول المشروبات الكحولية، باعتبار أنه تم العمل بهذا الموروث بهدف دمج ما تراكم من تاريخ وخبرة في ظل الجات، كما أكد على أهمية الخبرة التي اكتسبتها الأطراف المتعاقدة من هذا الاتفاق لدى عضويتهم في المنظمة العالمية للتجارة وهي أساسا بحاجة إلى تلك الخبرة[2].

ثانيا: المركزية في توفير الأمن والقدرة على التنبؤ

يلعب نظام تسوية النزاعات دورا مركزيا في تحقيق أهداف المنظمة العالمية للتجارة، والمتمثلة في الشفافية وإمكانية التنبؤ وتوفير الأمن والاستقرار، حيث يضمن بقاء النظام التجاري متعدد الأطراف صريحا وقابلا للتوقع، وأيضا يكون عادلا بالنسبة لجميع أعضاء

---

[1]– مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات، مرجع سابق.

[2]– خيري فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص 275– 276.

المنظمة[1]، وهذا ما نصت عليه المادة الثالثة الفقرة الثانية من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات[2].

كما تقوم عملية تسوية النزاعات على مبدأ مركزية عمل الجهاز المكلف بإدارة قواعد وإجراءات تسوية النزاعات[3]، باعتبار أن دور هذا الأخير هو دور مركزي في القيام بإدارة مذكرة التفاهم، علما أنه لا يجوز له اتخاذ قرارات وتوصيات ذات طابع منشئ بل تكون لها صيغة "التقرير فقط" بوجود أو عدم وجود حق لطرف من أطراف النزاع[4].

ثالثا: التسوية الفورية والمرضية للنزاعات

يهدف نظام تسوية النزاعات إلى التسوية الفورية والسريعة للنزاع، وهي من المبادئ التي تقوم عليها مذكرة التفاهم[5]، حيث يجب إتباع طريقة التسوية الفورية إذا رأى أحد الأعضاء صدور تصرف من الطرف أو العضو الآخر في المنظمة، ومن شأن هذا التصرف الإضرار بمصالحه بشكل مباشرا أو غير مباشر بموجب اتفاقات التجارة العالمية، وهذا المبدأ من شأنه تحقيق حسن سير عمل (م.ع.ت) من جهة، والمحافظة على التوازن بين حقوق والتزامات أعضاء المنظمة من جهة أخرى [6].

(1)– سمير اللقماني، منظمة التجارة العالمية، (آثارها السلبية والايجابية على أعمالنا الحالية والمستقبلية بالدول الخليجية والعربية)، دون ذكر دار النشر، الرياض، 2003، ص 115.

(2)– تنص الفقرة الثانية من المادة الثالثة من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات على :"إن نظام منظمة التجارة العالمية لتسوية المنازعات عنصر مركزي في توفير الأمن والقدرة على التنبؤ في نظام التجارة متعدد الأطراف، ويعترف الأعضاء أن هذا النظام يحافظ على حقوق الأعضاء والتزاماتها المترتبة بموجب الاتفاقات المشمولة ويوضح الأحكام القائمة في هذه الاتفاقات وفق القواعد المعتادة في تفسير القانون الدولي العام والتوصيات والقرارات التي يصدرها الجهاز لا تضييف إلى الحقوق والالتزامات المنصوص عليها في الاتفاقات المشمولة ولا تنقص منها".

(3)– يعتبر جهاز تسوية النزاعات من أحد الأجهزة العامة للمنظمة العالمية للتجارة، ويتمثل دوره في التصدي للنزاعات في إطار م.ع.ت، وسنتطرق إليه في المبحث الثاني من الدراسة بشيء من التفصيل.

(4)– كمال عبد العزيز ناجي، دور المنظمات الدولية في تنفيذ قرارات التحكيم الدولي، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 2007، ص 221.

(5)– Gabrielle Marceau, **"Le règlement des différends à l'OMC et les droits de l'homme"**, "EJIL", vol .13, N° 4, septembre 2002, publié sur site internet: www.rongead.org/IMG/PDF/OMC et droit de l'homme, p 753.

(6)– تنص المادة 3/3 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات على أن " التسوية الفورية للحالات التي يرى فيها أحد الأعضاء تدبيرا صادرا عن عضو آخر يعطل المنافع العائدة له بموجب الاتفاقات المشمولة هي إحدى الوسائل الأساسية ليحقق حسن سير عمل منظمة التجارة العالمية وللإبقاء على توازن سليم بين حقوق الأعضاء والتزاماتها".

كما تشير المادة الثالثة في فقرتها الرابعة إلى أن الهدف الأساسي لجهاز تسوية النزاعات يكمن في تحقيق تسوية مرضية والتوصل إلى حل يرضي الطرفين في أي نزاع يعرض عليه، عملا بالحقوق والالتزامات المنصوص عليها في هذا التفاهم وفي الاتفاقات المشمولة[1].

رابعا: التسوية القانونية للنزاعات

يجب أن تتوافق جميع حلول المسائل التي تطرح رسميا مع الأحكام المتعلقة بالتشاور وتسوية النزاعات في لاتفاقات المشمولة، بما في ذلك قرارات التحكيم، كما أنه لا يجوز لها أن تلغي أو حتى تكون عائقا أمام المصالح التي تعود لأي عضو في (م.ع.ت) بموجب تلك الاتفاقات، كما لا يجوز لها أيضا أن تكون عائقا أمام بلوغ أي هدف من أهدافها[2].

فعملية تسوية النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة هدفها التسوية القانونية، وهذا باحترامها للنصوص وما جاء في الاتفاقات المشمولة من خلال الاشتراط بوجوب التوافق بين نصوص هذه الاتفاقات مع ما يمكن أن يتوصل إليه (ج.ت.ن) أثناء عمله أو تطرقه لأية قضية، وهذا يعني احترام اتفاقات التجارة الدولية وهدف (م.ع.ت)[3].

وتطبق على النزاع، أحكام الاتفاق محل هذا النزاع، باعتبار أن العقد شريعة المتعاقدين، ويكون ترتيب التدرج القانوني بأن تطبق القواعد والإجراءات الخاصة أو الإضافية المتعلقة بتسوية النزاعات الواردة في الاتفاقات المشمولة المحددة، لكن في حالة حدوث تعارض بين هذه القواعد تكون الأولوية للقواعد والإجراءات الخاصة أما في حالة النزاع الذي يتطلب الاستناد إلى قواعد وإجراءات واردة في أكثر من اتفاق مشمول، فإن للأطراف المتنازعة أن تطلب تحديد تلك الإجراءات ما لم ينص على غير ذلك[4].

---

[1]– المادة 4/3 من مذكرة التفاهم حول القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات، مرجع سابق.

[2]– المادة 5/3 من المذكرة نفسها.

[3]– مشار له لدى: إبراهيم أحمد خليفة، النظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية (دراسة نقدية)، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2008، ص 86.

[4]– خلف رمضان محمد الجبوري، دور المنظمات الدولية في تسوية المنازعات، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2013، ص 135.

ويتم أيضا تطبيق العرف الدولي بصورة قليلة، وهذا لأن اتفاقات المنظمة العالمية للتجارة عبارة عن نصوص مكتوبة، كما يتم تطبيق المبادئ العامة للقانون، وكذا أحكام الهيئات السابقة[1].

خامسا: الالتزام بالإخطار

تنص المادة الثالثة من مذكرة التفاهم حول تسوية النزاعات على مبدأ الإخطار، أي أنها تلزم أيا من المعنيين بتبليغ وإعلام جهاز تسوية النزاعات والمجالس واللجان المعنية بأية حلول يتم التوصل إليها تبادليا، أي باتفاق الطرفين بشأن القضايا التي تطرح رسميا بموجب أحكام التشاور وتسوية النزاعات في الاتفاقات المشمولة[2].

سادسا: مبدأ الحكمة والتروي

يجب على كل عضو من أعضاء المنظمة، والذي تضرر من أي تدبير تجاري اتخذه عضو آخر، عدم اللجوء إلى التقاضي أو رفع أية قضية إلا بعد التفكير بحكمة في المنفعة التي تعود عليه باللجوء إلى هذا الأسلوب، أي يجب عليه الالتزام بالتريث قبل اللجوء إلى رفع أية قضية، حيث يفترض أنه تأكد من أن ذلك هو السبيل الوحيد المتاح لديه لدفع الضرر وحسم النزاع والتوصل إلى حل إيجابي لكلا الطرفين، أي تبادليا، وكذا أن يكون متناسقا مع الاتفاقات المشمولة[3].

سابعا: مبدأ عدم مخالفة الالتزامات التجارية وإقرار حق الدفاع

تنص المادة الثالثة من مذكرة التفاهم في فقرتها الثامنة، على أنه «في حالة مخالفة الالتزامات التي جاءت في اتفاق مشمول تعتبر المخالفة مبدئيا في حالة إلغاء أو تعطيل، ويعني هذا أن هنالك عادة افتراضا بأن أي خرق للقواعد يؤدي إلى آثار سلبية على الأعضاء الآخرين الأطراف في ذلك الاتفاق المشمول وفي هذه الحالات يقع على العضو الذي رفعت الشكوى ضده أن يرد التهمة»[4].

---

[1]- بوقزولة كريمة، آليات تسوية المنازعات في المنظمات الاقتصادية الدولية، مذكرة نيل شهادة الماجستير في القانون الدولي والعلاقات الدولية، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، (بن عكنون)، 2011-2012، ص 134-135.

[2]- أنظر المادة 6/3 من مذكرة التفاهم حول القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات، مرجع سابق.

[3]- المادة 7/3 من المذكرة نفسها.

[4]- مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات، مرجع سابق.

أنشأ نظام تسوية النزاعات قرينة قابلة لإثبات العكس يستفاد منها تحذير أعضاء (م.ع.ت) من مخالفة التزاماتها التجارية، وفي حالة ما إذا خالفوا هذه الالتزامات التي جاءت في اتفاق من اتفاقات التجارة الدولية، تعتبر هذه المخالفة، من حيث المبدأ، ملغية أو معطلة للفوائد التجارية التي تعود على الطرف الشاكي طبقا لهذا الاتفاق،[1] مما يعني أن أي خرق للقواعد قد يؤثر سلبا على الأعضاء الأطراف الآخرين في ذلك الاتفاق المشمول والذين يملكون حق تحريك إجراءات الدعوى، هذا من جهة.

من جهة أخرى، اشتمل نظام تسوية النزاعات في (م.ع.ت)، على مبدأ إقرار وضمان حق الدفاع لصالح المشكو ضده في مختلف مراحل النزاع[2]، أي أن العضو المشكو ضده يملك حق الرد على الاتهام الذي وجه إليه، فعلى الطرف الشاكي تقديم الأدلة الكافية التي تفيد مخالفة الإجراءات أو التدابير المتخذة من طرف المشكو ضده لنصوص الاتفاقات المشمولة، وبالمقابل يكون على هذا الأخير تقديم الأدلة لدفع اتهام المخالفة[3]، باعتبار أن أعضاء الفرق الخاصة بتسوية النزاع يجب أن تخضع في عملها لقواعد الإثبات، خاصة فيما يتعلق بحجية الأدلة الكتابية التي تعرض عليهم، وكذا كيفية الحصول على المعلومات اللازمة لمباشرة عملهم[4].

ثامنا: الحق في التفسير لنصوص الاتفاقات المشمولة

تنص المادة 3 فقرة 9 من مذكرة التفاهم على أنه «لا تخل أحكام هذا التفاهم بحقوق الأعضاء في التماس تفسير رسمي لأحكام اتفاق مشمول ما من خلال قرار وبموجب اتفاق منظمة التجارة العالمية أو اتفاق مشمول هو في ذاته اتفاق تجاري عديد الأطراف»[5].

منحت مذكرة التفاهم لأعضاء (م.ع.ت) الحق في الحصول على تفسير رسمي[6] لأي أمر يثير غموضا ما في فهمه، ويراعى في التفسير القواعد العامة لمبدأ حسن النية، لأن

---

[1]– إبراهيم أحمد خليفة، النظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية، .....، مرجع سابق، ص 88.

[2]- Joseph NGAMBI, **« L'OMC à la croisée des chemins »,** revue de la recherche juridique, droit prospectif, université d'AIX Marseille, N°4, p 2239.

[3]- Hugues KENFACK, Droit du commerce international, édition Dalloz, 2éme édition, Paris, 2006, p 62.

[4]- خيري فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص 376.

[5]– مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات، مرجع سابق.

[6]– وفي هذا الصدد، تنص المادة 9 / 2 من اتفاقية مراكش لإنشاء المنظمة العالمية للتجارة على أنه "يكون للمؤتمر الوزاري وللمجلس العام دون غيرهما سلطة اعتماد هذه الاتفاقية، ويمارسان سلطتهما في حالة تفسير اتفاق تجارة متعددة الأطراف الوارد في الملحق 1، على أساس توصية من المجلس المشرف على سير الاتفاق المذكور، ويتخذ القرار باعتماد تفسير من التفسيرات

الهدف الأساسي لجهة التفسير هو اكتشاف المعنى الحقيقي للنص المراد تفسيره وإيضاح نقاطه الغامضة، ويكون التفسير وفقا للمعنى العادي للعبارات أي المعنى المستعمل عادة، كما يراعى في التفسير عدم الخروج عن سياق الاتفاقية ومبادئ القانون الدولي العام [1].

تاسعا: مبدأ حسن النية

يعرف مبدأ حسن النية بأنه روح الإخلاص واحترام القانون والوفاء بالالتزامات التي رتبها الشخص على نفسه والامتناع عن إخفاء الحقائق والغش والخداع في العلاقات مع الغير، وهو حالة ذهنية وموقف نفسي للشخص القانوني، ويتم التعبير عنه من خلال مؤشرات وعلاقات خارجية يمكن تقديرها حسب سلوك الرجل العادي[2].

يعتبر هذا المبدأ من المبادئ الجوهرية المعروفة في العلاقات الدولية عامة والعلاقات التجارية الدولية خاصة[3]، إذ تم النص عليه في كل الاتفاقات التجارية الدولية، والذي أخذ به كذلك نظام تسوية النزاعات في إطار المنظمة العالمية للتجارة.

بالرجوع إلى نص المادة الثالثة في فقرتها العاشرة، نفهم أن طلب التوفيق أو استخدام إجراءات تسوية النزاعات لا يعني وجود أية خصومة، كما أنه لا يجوز حتى اعتباره كذلك، لذا وفي حالة نشوب نزاع ما، على جميع الدول الأعضاء في المنظمة اللجوء إلى إجراءات تسوية النزاعات بمنتهى حسن النية بهدف التوصل لحل أي نزاع، وبهذا يستنتج عدم جواز الربط بين

بأغلبية ثلاثة أرباع الأعضاء، ولا يجوز استخدام هذه الفقرة بصورة تقلل بشأن الأحكام الخاصة بالتعديلات الواردة في المادة العاشرة"، مما يعني أن حق التفسير مكفول من قبل اتفاقية إنشاء (م.ع.ت)، وسلطة التفسير تعود للمؤتمر الوزاري والمجلس العام للمنظمة، نقلا عن: مصطفى سلامة، قواعد الجات (الاتفاق العام للتعريفات الجمركية والتجارية)، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، لبنان، 1998، ص 156.

[1]– عادل أحمد الطائي، القانون الدولي العام (التعريف– المصادر– الأشخاص)، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الثانية، 2010، ص168.

[2]– أب ولد أمباري، حسن النية في القانون الدولي، بحث لنيل شهادة الماجستير في القانون الدولي والعلاقات الدولية، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2001–2002، ص25 و ص32.

[3]– تجدر الإشارة إلى أن مبدأ حسن النية جاء نتيجة تطور تاريخي ومخاض فكري وفلسفي، وهو قديم قدم الإنسانية التي كانت دائما تحتاج إلى مبدأ يدعو إلى الفضيلة والأخلاق الحميدة، حيث عرف عند اليونان الذين طبعوه بالطابع الأخلاقي والديني بما يستوجب المحافظة على العهود والالتزام بالعقود، كما عرفته الأنظمة الداخلية ثم تم النص عليه في المادة 38/ج من النظام الأساسي لمحكمة العدل الدولية ، وهذا يعني أن القانون الدولي لم يكن سباقا إلى بلورته، بل له الفضل فقط في إقراره وتطويره، لمزيد من التفصيل انظر: أب ولد أمباري، مرجع سابق، ص 03.

الشكاوي والشكاوي المضادة المتعلقة بقضايا أخرى[1] وهذا ما يعرف بالتزام الدول بالإطار الأخلاقي لتسوية النزاعات التجارية[2].

عاشرا: مبدأ عدم رجعية أحكام مذكرة التفاهم الخاصة بتسوية النزاعات

تسري أحكام مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات فقط على الطلبات الجديدة التي تهدف إلى إجراء المشاورات التي تقدم عند دخول اتفاق المنظمة العالمية للتجارة حيز التنفيذ، أما النزاعات التي ثارت قبل نفاذ هذا الاتفاق، أي تلك التي قدمت طلبات المشاورات بشأنها بموجب اتفاق "الجات" أو بموجب أي اتفاق آخر، فيستمر العمل بشأنها بالقواعد والإجراءات الخاصة بتسوية النزاعات السارية المفعول قبل نفاذ اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة.

بمعنى آخر عدم سريان مذكرة التفاهم بأثر رجعي، وهو الإطار الزمني الذي لا يجب الخروج عنه، وتطبق هذه الأحكام أيضا على النزاعات التي لم تعتمد بشأنها تقارير من الفرق الخاصة أو لم تنفذ كليا، وهذا ما جاء في الفقرة 11 من المادة الثالثة من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات.

حادي عشرا: مبدأ معاملة الدول النامية بأكثر مرونة

تضمنت مذكرة التفاهم النص على إجراءات المعاملة الخاصة لصالح البلدان النامية[3] عندما تكون أطرافا في نزاع ما، خاصة مع الدول الصناعية بسبب عدم التوازن الاقتصادي والتجاري بين الطرفين[4]، حيث اشتملت على استثناء البلدان النامية من الأثر الفوري للتطبيق بإعطائها حق الخيار لأسلوب بديل لتسوية نزاعاتها يكفل لها المزيد من السرعة ويكون اللجوء

[1]- المادة 10/3 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات، مرجع سابق

[2]- عادل عبد العزيز على السن، مرجع سابق، ص 1581.

[3]- نشير إلى أن ظهور مفهوم البلدان النامية كان على مستوى الأمم المتحدة منذ الخمسينات، حيث كانت معظم هذه البلدان خاضعة للاستعمار، وتشترك في مجموعة من الخصائص تميزها عن البلدان المتقدمة، خاصة تلك التي تتعلق بمظاهر التخلف التي تجعلها في درجة أدنى من حيث النمو بالنظر الى التقدم الكبير الذي بلغته الدول المتقدمة، وهذا ما فرض الازدواجية في العلاقات الاقتصادية الدولية بسبب عدم التجانس الواقعي...، انظر في هذا الشأن: وماحنوس فاطمة، مفهوم البلدان الأقل نموا في العلاقات الاقتصادية الدولية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في الحقوق (فرع القانون الدولي والعلاقات الدولية)، كلية الحقوق، بن عكنون، جامعة الجزائر، 2005-2006، ص 04.

[4]- Pour plus d'informations consulter: Zalmai HAQUANI, Philippe SAUNIER, Droit international de l'économie, Ellipses, 2éme édition, France, sans citer l'année, 58.

إليه مفيدا عندما يكون البلد النامي المعني موجها بتدابير قد اتخذها عضو آخر لها تأثير يسبب ضررا كبيرا على اقتصاده[1]، وهذا ما نصت عليه المادة 3 فقرة 12 من مذكرة التفاهم.

غير أنه في الواقع العملي، نجد أن البلدان النامية لم تلجأ إلى هذا الخيار لسبب هام هو أن إتاحتها حق اللجوء إلى إجراءات مختصرة، قد يزيد من الضغط عليها في ضوء ما تعاني منه معظم هذه البلدان، من صعوبة الوفاء في المهلات الزمنية المعمول بها في نظام تسوية النزاعات[2].

حيث تواجه البلدان النامية هذا الشأن، عقبات تتمثل في التكاليف الباهظة عند اللجوء إلى هذا النظام، وأيضا في صعوبة تنفيذ القرارات بشأن القضايا التي ترفعها هذه البلدان ضد البلدان المتقدمة، وما يتصل بذلك من حقوقها في التعويض وكذا غياب التنفيذ الفعال للمواد المتعلقة بالمعاملة التفضيلية لها.

الفرع الثاني: الخصائص الأساسية لنظام تسوية النزاعات

إضافة إلى المبادئ التي يرتكز عليها نظام تسوية النزعات، يتمتع هذا الأخير بخصائص هامة لم تكن معروفة في معظم الأنظمة المعاصرة لتسوية النزاعات تميزه عنها[3]، التي ينبغي التعرض إليها وفق النقاط التالية:

---

[1]– حيث تتمتع الدول النامية بليونة ومرونة في استخدام فض النزعات، أنظر في ذلك: سيد أحمد محمود، "**آلية تسوية المنازعات الناجمة عن تطبيق اتفاقات الجات ومنظمة التجارة العالمية**"، مجلة الحقوق، مجلة فصلية محكمة تعني بالدراسات القانونية والشرعية، السنة الثانية والعشرون، العدد الثاني، الصفاة، الكويت، يونيو 1998، ص 292، أنظر كذلك بخصوص مظاهر تمتع الدول النامية الأعضاء في(م.ع.ت) بالمعاملة التفضيلية، المادة 10/4 من مذكرة التفاهم التي تنص على "أن يولي الأعضاء خلال المشاورات أهمية خاصة للمشكلات والمصالح الخاصة للبلدان النامية الأعضاء" كما نصت المادة 10/8 على أنه "إذا كانت إحدى الدول النامية العضو في نزاع مع دولة متقدمة عضو أن تطلب في تشكيل هيئة التحكيم عضوا على الأقل من دول نامية عضو"، كما نشير في هذا السياق، إلى الوضعية الخاصة للبلدان الأقل نموا، والتي أخذت بعين الاعتبار من خلال الإجراءات الخاصة المنصوص عليها في المادة 24 من مذكرة التفاهم على القواعد التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

[2]– خيري فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص 281.

[3]- Georges SACERDOTI, op.cit, p 699.

أولا: خاصية الشمول و توسيع نطاق نظام تسوية النزاعات

يغطي نظام تسوية النزاعات كل اتفاقات المنظمة العالمية للتجارة سواء الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف التي جاء ذكرها في الملحق رقم 01 من اتفاق إنشاء المنظمة العالمية للتجارة، وتشمل هذه الاتفاقات اتفاق التجارة في السلع، الاتفاق العام للخدمات واتفاق الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية، أو الملحق 01 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات[1].

حيث تطبق قواعد وإجراءات تسوية النزاعات بين أعضاء المنظمة بالنسبة للحقوق والواجبات، لذا يقال عن مذكرة التفاهم أنها خطوة مهمة نحو توحيد أسلوب تسوية النزاعات بالنسبة لجميع اتفاقات وموضوعات الجات[2].

ثانيا: الالتزام بأحكام مذكرة التفاهم لتسوية النزاعات

يظهر من خلال الفقرة الأولى من المادة 23 من مذكرة التفاهم، أن أعضاء المنظمة العالمية للتجارة مقيدون بقواعد وإجراءات هذه المذكرة، والحرية المطلقة للدول الأطراف في تسوية النزاع غير مسموح بها كمبدأ عام في المنظمة العالمية للتجارة،[3] حيث يقع على عاتق الدول الأعضاء التزاما بالتقيد بقواعد وإجراءات مذكرة التفاهم حين تسعى إلى تصحيح انتهاك الالتزامات وغيرها من أشكال إلغاء أو تعطيل المصالح المقررة بموجب الاتفاقات المشمولة[4].

والأصل، هو قيام جهاز تسوية النزاعات بإدارة قواعد وإجراءات تسوية المنازعات لكافة اتفاقات المنظمة العالمية للتجارة، لكن بالرجوع إلى المادة 25 من مذكرة التفاهم[5] نلاحظ أنها تجيز اللجوء إلى التحكيم، فهي لا تمنع بشكل نهائي اللجوء إلى وسائل بديلة، كما أنها لا تقيد تماما أي بصفة كاملة حرية الأطراف في تسوية النزاعات بطريقة غير الفرق الخاصة.

---

(1)– وهذا ما وضحته المادة الأولى من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات، مرجع سابق.

(2)- Eric CANAL-FORGUES, Le règlement des différends à l'OMC, 2éme édition, Bruylant, Belgique, 2004, P12.

(3)– تنص المادة 1/23 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات على:"عندما تسعى الدول الأعضاء إلى تصحيح انتهاك الالتزامات أو غيره من أنماط إلغاء أو تعطيل المصالح المقررة بموجب الاتفاقات المشمولة أو عقبة في طريق بلوغ أي من أهداف الاتفاقات المشمولة فإنها تلجأ إلى قواعد وإجراءات هذا التفاهم تتفيذ بها".

(4)– مروك نصر الدين، تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، 2005، ص 30.

(5)– انظر المادة 25/ 1 وف2 و3 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات، مرجع سابق.

يجوز لأطراف النزاع، كذلك، حل نزاعاتهم عن طريق بذل المساعي الحميدة والتوفيق والوساطة[1].

كما يتميز نظام تسوية النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة بخاصية الاستئثارية وهذا مراعاة للاعتبارات التالية:

الاعتبار الأول: مبني على أساس عدم الهدر في الإجراءات، كما في حالة ما إذا كانت هناك وسائل متعددة لتسوية النزاعات إضافة إلى الفرق الخاصة.

أما الاعتبار الثاني: فأساسه هو توحيد عملية تسوية النزاعات بالنسبة لجميع الدول بغض النظر عن الاختلاف بين الدول، من حيث القوة الاقتصادية، سواء أكانت من الدول المتقدمة أو الدول النامية[2]، ما يؤدي إلى منع أي شقاق أو اختلاف من حيث المضمون والجوهر، كما يحقق مبدأ العدالة بالتوصل إلى حل مرض لجميع الأطراف[3].

ثالثا: خاصية التلقائية

تظهر خاصية التلقائية في نظام تسوية النزاعات في تسلسل الإجراءات، حيث تسير وتتقدم مرحلة وراء مرحلة دون توقف بناءا على طلب أحد أطراف النزاع،[4] وهذا ما يعني استمرارية وتتابع سير الإجراءات التي لم تعد رهنا بالإرادة الفردية لأحدهم.

تتحقق التلقائية من بدء إجراءات التسوية إلى غاية نهاية النزاع،[5]، فمثلا، تشير المادة المادة السادسة عشر من مذكرة التفاهم في فقرتها الرابعة، إلى تلقائية تبني قرارات الفرق الخاصة، من خلال النص على أن" يعتمد جهاز تسوية المنازعات تقرير الفريق الخاص في

---

[1]- وسام نعمت إبراهيم السعدي، مرجع سابق، ص 196.

[2]- على الرغم أن هناك تفاوت في المستويات بين الدول الأعضاء في النظام التجاري للمنظمة العالمية للتجارة، وهذا راجع للأسباب التاريخية أم الاقتصادية (الانضمام أو المساهمة)، لكن هذا التفاوت لا يؤخذ بعين الاعتبار أثناء تسوية النزاعات، حيث حاولت (م.ع.ت) وضع نظام عادل لإزالة الفوارق الاقتصادية بين الدول الأعضاء، وإعطاء الفرصة للدول النامية للاندماج في النظام التجاري للمنظمة. أنظر في هذا الشأن: هند بن عمار، نظام فص النزاعات التجارية في إطار المنظمة العالمية للتجارة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون الدولي و العلاقات الدولية، كلية الحقوق، جامعة بن عكنون، الجزائر، 2000، ص 63.

[3]- Olivier BLIN, L'organisation mondiale du commerce, Ellipses édition, marketing S.A, Paris, 1999, p66.

[4]- انظر كل من: عبد المالك عبد الرحمن مطهر، الاتفاقية الخاصة بإنشاء منظمة التجارة العالمية ودورها في تنمية التجارة الدولية، دار الكتب القانونية، المجلة الكبرى، مصر، 2009 ، ص 387، و

-Zalmai HAQUANI, Philippe SAUNIER op.cit, p 58.

[5]- أي من إنشاء الفريق الخاص إلى الاستئناف ثم رقابة تنفيذ القرارات وتوصيات جهاز تسوية النزاعات إلى غاية الترخيص باتخاذ التدابير المضادة، وسنتعرض لهذه المراحل في الفصل الثاني من البحث.

اجتماع يعقده في خلال ستين يوميا بعد تاريخ تعميم التقرير على الأعضاء ويكون تبني هذا التقرير تلقائيا..."[1]، وهذا من شأنه ضمان تنفيذ التقرير الصادر عن الفريق الخاص لصالح الطرف الذي ربح القضية دون وجود عراقيل[2].

تعتبر هذه "التلقائية" من أهم التحسينات أو وجوه التقوية الرئيسية التي أدخلتها مذكرة التفاهم على نظام تسوية النزاعات في إطار المنظمة العالمية للتجارة[3].

رابعا: فعالية آلية تسوية النزاعات

حرصت مذكرة التفاهم وأكدت على أن تكون آلية تسوية النزاعات أكثر فعالية من مثيلتها في "الجات 1947" من خلال نصها في المواد التي سيأتي ذكرها لاحقا، على أحكام وقواعد تحول دون تعقيد الإجراءات أو تلك التي تحول دون تكوين الفرق الخاصة[4]، فبالرجوع إلى المادة السادسة من مذكرة التفاهم نجد حرص الأعضاء من خلالها على تشكيل الفريق الخاص بمجرد طلب العضو الشاكي لذلك وفي أسرع وقت[5].

مع العلم أنه حسب ذات المادة دائما، يستطيع جهاز تسوية النزاعات أن يقرر عدم تشكيل الفريق الخاص بشرط توافق الآراء، وهذا من الناحية النظرية فقط، لأنه من الناحية العملية، يكون اتخاذ القرارات على أساس إتباع المنهج السلبي في توافق الآراء[6] أي بالإجماع السلبي من جميع الدول الأعضاء، بينهم الدولة الطرف الشاكي، ومن غير المنطقي أن تجمع

---

[1]– مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق .

[2]– وهذا حكم هام لم تقرره الاتفاقيات الدولية السابقة على جولة الاوروغواي، انظر في هذا الشأن: جلال وفاء محمدين، تسوية منازعات التجارة الدولية في إطار اتفاقية الجات، دار الجامعة الجديدة للنشر، الاسكندرية، 2004، ص 21.

[3]- Mohamed Tayeb MEDJAHED, Le droit de l'OMC et …., op.cit, p22.

[4]– مشار له لدى:

-Gérard MARIE HENRY, L'OMC, groupe Studyrama, France, 2006, p68. et Olivier BLIN, Regards croisés sur le règlement des différends de l'organisation mondiale du commerce (OMC), collection dirigée par Henry lesguilles, Bruylant, 2009, p02.

[5]– وبهدف ضمان هذه السرعة، تحتفظ أمانة المنظمة بقائمة إرشادية للأشخاص الحكوميين أو غير الحكوميين الذين تتوفر فيهم المؤهلات اللازمة للاشتراك في الفرق الخاصة ويكون اختيار أعضاء الفرق من هذه القائمة، انظر المادة 4/8 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات.

[6]– نشير إلى أن المنهج السلبي في اتخاذ القرارات هو نتيجة عدول مذكرة التفاهم عن المنهج الايجابي في توافق الآراء الذي كان سائدا في اتفاق الجات 1947 وهو ما أزال عقبة التعطيل التي شهدتها اتخاذ القرارات في نظام الجات، مشار له لدى: محمد شوقي السيد، "**دور منظمة التجارة العالمية في حل المنازعات التجارية الدولية**"، موقع الانترنت: http://www.ahewar.org/debat/show.ord.asp?aid

وتتفق هذه الأخيرة مع باقي الأعضاء على رفض الطلب الذي قدمته، وحتما تكون النتيجة عدم تحقق الإجماع، إلا في حالة ما إذ تراجعت عن تقديم الشكوى.

خامسا: خاصية الاستئناف

من بين أهم خصائص نظام تسوية النزاعات في (م.ع.ت)، والتي تميزه عن مثيله في الجات هو إمكانية استئناف تقارير الفرق الخاصة عن طريق إنشاء جهاز دائم يتولى النظر في القضايا والفصل في الطعون التي ترفع إليه بشأن هذه التقارير[1]، هذه الخاصية التي من شأنها تعميق الاتجاه نحو القول بأنه تغلب الصفة القضائية والقانونية على الصفة الدبلوماسية والسياسية لنظام تسوية النزاعات[2].

حيث اتفقت الأطراف المتعاقدة في جولة الاوروغواي ،على أهمية تكريس الجهود لوضع ركائز إنشاء نظام جديد وفعال، يختلف عن نظام حل النزاعات الذي كان سائدا في "الجات 1947"، لكن كان هذا الاتفاق في بدايته، محل خلاف حول الأسلوب الذي يجب إتباعه، بين دول الاتحاد الأوروبي مؤيدة باليابان من جهة، التي تفضل إتباع الطرق الدبلوماسية في تسوية النزاعات التجارية[3] لتميزها بالمرونة، باعتبار أن هذا النوع من النزاعات غالبا ما يكون لها انعكاس سياسي.

لذا ترى هذه الدول، أنه يجب تسويتها عن طريق التشاور والمفاوضات والمصالحة الدبلوماسية، فلا يجب فرض التسوية بالقواعد الإلزامية والجامدة[4]، وهذا مراعاة لاعتبار سيادة الدول الأطراف النزاع، أي أنه لا يسوى أي نزاع بين الأطراف المتنازعة إلا بموجب اتفاق ترتضية هذه الأطراف.

---

[2]- Il faut signaler dans ce contexte, que l'élément équilibrant du « MRD » a été la création d'un droit d'appel, consulter: Peter SUTHERLAND, et les membres du conseil consultatif: Jagdish BHAGWATI, Kwesi BOTCWEY, Naill FILZ GERARD, Hamada KOICHI, John H.JACKSON. Celso LAFER et Thierry DE MONATRIAL, op.cit, 60.

[2]– حيث يقال عن نظام تسوية النزاعات أنه نظام مختلط«hybride» فهو يجمع بين ليونة الدبلوماسية وقوة القاعدة القانونية، لمزيد من التفصيل أنظر:

OLIVIER Blin, regards croisés sur le règlement des différends de l'organisation mondiale du commerce (OMC),…, op.cit, p04.

[3]– وهذا لإضفاء المزيد من الشرعية على نظام الجات 1947، حيث يظل النظام الدبلوماسي قائما، احتراما للصياغة الأصلية للمادتين 22 و23 من اتفاق الجات، مشار له لدى: خيري فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص 270.

[4]– جديد رابح، مرجع سابق، ص 95.

من جهة أخرى، أصرت الولايات المتحدة الأمريكية[1] مؤيدة بكندا، على أن الطريقة المثلى لتسوية نزاعات التجارة الدولية هي إتباع الطرق القضائية والقانونية من خلال تطبيق قواعد ملزمة لأطراف النزاع لحل نزاعاتهم الناشئة عن تطبيق اتفاقيات الجات، باعتبار أن الحلول القضائية غالبا ما تكون واضحة بالنظر إلى تطبيق قواعد ملزمة ومعروفة سلفا، ولا تختلف الحلول بشكل كبير من نزاع لنزاع آخر مماثل له[2]، أي في الحالات المتماثلة.

وهذا ما يؤدي إلى تواتر أحكام قضائية تساهم في توحيد وإرساء المعايير التي يتم إتباعها في تسوية النزاعات بين الدول[3]، بالإضافة إلى أن إتباع الطرق القضائية في تسوية النزاعات بين الدول الأعضاء، تؤدي للوصول إلى حلول عادلة تقضي على التفاوتات الاقتصادية بين الدول سواء أكانت متقدمة أو نامية، كما يعزز مبدأ المعاملة بالمثل وهذا ما يجنب الدول الدخول في الحروب التجارية[4].

تم في الأخير تغليب وجهة النظر الأمريكية في النتيجة النهائية للمفاوضات المتعددة الأطراف لجولة الاوروغواي[5]، حيث أصبح نظام تسوية النزاعات تغلب عليه الصفة الإلزامية (القضائية والقانونية)، فقد أصبح للنظام التجاري المتعدد الأطراف سيف بتار تشهره الأطراف المتعاقدة في وجه أي طرف يقوم بانتهاك الاتفاقات المشمولة، التي تسهر (م.ع.ت) على تطبيقها[6].

---

[1]– التي فرضت هيمنتها على نظام التجارة الدولية، راغبة في إعادة ترتيب الأوضاع الاقتصادية الدولية ترتيبا يخدم مصالحها، مشار له لدى: ياسر الحويش، "**تسوية النزاعات في النظام الدولي التجاري تحكمية أم إحكام**"، مرجع سابق، ص 15.

[2]– وهذا لفرض المزيد من الشرعية على نظام تسوية النزاعات في (م.ع.ت)، عن طريق إتباع إجراءات متكاملة تطبق بصورة آلية، وإلغاء قاعدة التوافق الايجابي، بهدف جعل نظام تسوية النزاعات شبيها بالنظام القضائي الوطني، أنظر: خيري فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص 271.

[3]– جلال وفاء محمدين، مرجع سابق، ص 09.

[4]– محمد شوقي السيد، مرجع سابق.

[5]– دون إهمال وجهة النظر الأوروبية حيث تم الإبقاء على الوسائل الدبلوماسية كالمساعي الحميدة والتوفيق والوساطة، وجعل التشاور مرحلة لابد منها للانتقال إلى التسوية القضائية، والتي تظل وسيلة أساسية يمكن لأي عضو أن يلجأ إليها، لكن جعل الطريقة القضائية حاكمة على كل الطرق الأخرى لتسوية النزاعات، انظر: ياسر الحويش، "**تسوية النزاعات في النظام الدولي التجاري تحكمية أم أحكام**"، مرجع سابق، ص 14.

[6]– قادري طارق، جهاز تسوية الخلافات داخل المنظمة العالمية للتجارة مرجع سابق، ص 25.

تعتبر إذن، عملية تسوية النزاعات في (م.ع.ت) عملية شبه قضائية شكلت قفزة كبيرة نحو تحسين وتطوير الوظيفة القضائية الدولية فيما يخص مجال النزاعات التجارية الدولية، مقارنة بالوظيفة القضائية الدولية في مجال النزاعات العادية، حيث أن تسوية النزاعات الدولية عموما تكون إما عن الطريق القضائي مثلا محكمة العدل الدولية أو عن طريق التحكيم مثل المركز الدولي للتحكيم.

وهذه الطرق راجعة لإرادة الخصوم، إذ لا يمكن لا للطريقة الأولى أو الثانية إجبار الخصوم للمثول أمامها، مما يعني وجود الصفة الاختيارية عكس آلية تسوية النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة، حيث لا يستطيع المدعى عليه رفض المثول أمام الجهة المختصة في تسوية النزاعات[1] في حال رفع الدعوى.

كما أنه توكل مهمة تسوية النزاعات إلى جهات مستقلة تشبه الجهات القضائية والمحاكم الوطنية، فنجد الفرق الخاصة التي تنظر في القضايا المرفوعة أمامها كدرجة أولى في السلم القضائي، أما الدرجة الثانية فتتمثل في جهاز الاستئناف الدائم الذي ينظر في الاستئنافات المرفوعة أمامه ضد التقارير الصادرة عن الفرق الخاصة[2] وهذا ما نصت عليه المادة 17 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات[3].

سادسا: اقتصار نظام تسوية النزعات على الدول الأعضاء

تنص المادة 3 فقرة 2 من مذكرة التفاهم على أنه: "يعترف الأعضاء أن هذا النظام يحافظ على حقوق الأعضاء والتزاماتها المترتبة بموجب الاتفاقات المشمولة"[4].

هذا يعني أن نظام تسوية النزاعات في (م.ع.ت) مقصور على الدول الأعضاء في المنظمة فقط، باعتبار أن مذكرة التفاهم تخاطبهم[5]، ولا يعني في أي حال من الأحوال

---

[1]– ياسر الحويش، "**تسوية النزاعات في النظام الدولي التجاري تحكمية أم إحكام**"، مرجع سابق، ص 14.

[2]- Voir: Dominique CARREAU, PATRICK Julliard, Droit International Économique, L.G.D.J DELTA, Paris, 4éme édition, 1998, p79.

[3]– تنص المادة 17 من مذكرة التفاهم على أنه "يقوم جهاز تسوية المنازعات بإنشاء جهاز دائم للاستئناف، وينظر جهاز الاستئناف في القضايا المستأنفة من الفرق الخاصة...".

[4]– المادة 2/3 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات، مرجع سابق.

[5]- « le mécanisme de règlement des différends de l'OMC ne dérogé pas aux règles internationales de règlement pacifique des différends, en effet, il ne s'impose aux états que par voie de conséquence de leur adhésion à l'OMC et leur acceptation d'être liés par les accords de l'OMC », voir : Jean MICHEL JACQUET, Philippe DELEBECQUE, Sabine CORNELON, Droit du Commerce International, Dalloz, Paris, 2éme édition, 2010, p126.

الأطراف الخواص، لأن اتفاقية مراكش تمت بين الدول، التي أنشأت في إطار دولي، منظمة دولية حكومية[1]، وهذا الاتجاه يعيق تطور القانون والعلاقات الدولية الاقتصادية التي تسعى من خلال الاتفاقيات الدولية إلى فتح الطريق أمام الخواص أو المتعاملين الاقتصاديين لتسوية نزاعاتهم في حالة المساس بحقوقهم[2].

يرى بعض الشراح، أن استبعاد الخواص من أسلوب تسوية النزاعات لا يخدم السير الحسن لقواعد وإجراءات مذكرة التفاهم، باعتبارها ترتكز على معاينة وقائع اقتصادية قطاع بقطاع، هذه المعاينة ليست بالأمر السهل على المصالح الإدارية في الدول الأعضاء، وبالنتيجة يستعصى عليها تحريك الإجراءات دون إشراك المتعاملين الاقتصاديين، وهذا لسبب بسيط هو أن هؤلاء المتعاملين هم فقط الذين يملكون المعطيات والوقائع والتفاصيل المتعلقة بوقائع القضية، ولهذا تساءلوا عن مدى التسوية السليمة للنزاعات الناتجة عن الاتفاقات متعددة الأطراف [3].

إضافة إلى أن هذا الاتجاه يعتبر بعيدا عن الواقع، نظرا لأن النزاعات التجارية ليست نزاعات بين الدول، لأنه وببساطة التجار، وهم أشخاص القانون الخاص سواء كانوا طبيعيين أو معنويين، هم الفاعلون الناشطون في مجال العلاقات الاقتصادية الدولية والذين يلعبون أدوارا هامة في العلاقات التجارية الدولية متعددة الأطراف[4]، وهم المتضررون بالدرجة الأولى في حالة ما إذا تم خرق قواعد النظام التجاري الدولي.

ورغم أن اتفاق مراكش، كما هو معروف هي اتفاقية دولية، ملزمة مباشرة بالالتزامات التي صادقت عليها، بحيث تنشأ الحقوق وتقرر الالتزامات للأطراف فقط دون سواهم[5]، إلا أن

---

[1] – سبعرقود محمد أمقران، السيادة الاقتصادية للدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع القانون العام، تخصص تحولات الدولة، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2010، ص87.

[2]- Carreau Dominique et Patrick JULLIARD, op.cit, p93.

[3]– جديد رابح، مرجع سابق، ص 102 وسبعرقود محمد أمقران، مرجع سابق، ص88.

[4]-Emmanuel coté CHARLES, L'accès des particuliers au système de règlement des différends de l'OMC, (collection regards croisés sur le règlement des différends de l'organisation mondiale du commerce (OMC)), collection dirigée par Henry LESGUILLES, Bruylant, 2009, p33.

[5]– حيث يكمن هدف الاتفاقيات المتعددة الأطراف للمنظمة العالمية للتجارة في تسيير العلاقات بين الدول الأعضاء والإدماج والإدماج الاقتصادي وليس حماية الخواص، لمزيد من التفصيل راجع:

−Thiébault FLORY et Nicolas LIGNEUL, « commerce international, droit de l'homme, mondialisation : les droits de l'homme et l'organisation mondiale du commerce », livre du commerce mondial et protection des droits de l'homme (les droits de l'homme à l'épreuve de la

أن هذا المبدأ لا يتوافق مع بعض اتفاقات المنظمة، كتلك التي تستهدف الخواص وترتب حقوقا والتزامات على رعايا الدول، نذكر مثلا الاتفاقية حول حقوق الملكية الفكرية المتعلقة بالتجارة والاتفاقية العامة حول تجارة الخدمات التي تسري على الخدمات وموردي الخدمات، بالإضافة إلى أن لجوء رعايا الدول الأعضاء إلى الجهات القضائية الوطنية للدول التي ينتمون إليها، من شأنه أن يكون خطرا حقيقيا يمكنه تفكيك النظام القانوني للمنظمة[1].

فليس أمام الخواص أو المتعاملين الاقتصاديين أو الشركات التجارية الذين انتهكت حقوقهم سوى اللجوء إلى الحماية الدبلوماسية، ويبقى للدولة السلطة التقديرية في اللجوء إلى آلية تسوية النزاعات ورفع الشكوى[2]، ونظرا لأن الحماية الديبلوماسية تصرف تغلب عليه المصالح السياسية والاقتصادية للدولة على المصالح الشخصية للطرف المعني، فهذا يسهل خلق علاقة سياسية عوض علاقة قانونية بين المتعاملين والدول[3].

في الحقيقة، يؤدي هذا الأسلوب إلى تعزيز وتأييد قانون البقاء للأقوى وإلى تحفيز جماعات الضغط وجماعات المصالح في الدول الأعضاء[4] ما يعرف بـ«Lobbies»[5].

وبما أن المتعاملين كما ذكرنا، هم المتضررين، والمعنيين الحقيقيين بالنزاع، فإن التطور الطبيعي للقانون الاقتصادي الدولي في ظل العولمة يؤول إلى تأييد وتعزيز التعاون الوثيق بين المتعاملين ودولهم بهدف الوصول إلى تنفيذ عملية تسوية النزاعات، وبالتدريج يمكن الاعتراف

---

globalisation des échanges économiques, établissement Emile, Bruylant, 2001, P188 **et** Eric CANAL FOURGUES, le règlement des différends à l'OMC, op.cit, p20-21.

(1)- Consulter : Patricia ROSIAK, Les transformations du droit international économique,(les états et la société civile face à la mondialisation économique), l'harmattan, 2003, p86 **et** CARREAU Dominique et PATRICK Julliard, op.cit, p73.

(2)- Dominique CARREAU, Patrick JULLIARD, op.cit, p73.

(3)-سبعرقود محمد أمقران، مرجع سابق، ص 89.

(4)- « les états grands multinational sont tentées de se servir de l'OMC, via les états, pour faire valoir leurs intérêts privés, il y a la un danger qui ne doit pas être sous-estimé. Les états, sous la pression des lobbies, peuvent être menés à utiliser le mécanisme de règlement des différends de l'OMC pour s'appliquer à des légalisations étrangères qui ne servent pas les intérêts des grands groupes privés », voir : Julien BURDA, **"l'efficacité du mécanisme de règlement des différends de l'OMC : vers une meilleure prévisibilité du système commercial multilatéral"**, revue québécoise de droit international,2005, publié sur site internet : http://rs.sqdi.org.

(5)- **Un lobby** est un groupe de pression qui tente d'influencer les lois, les réglementations, l'établissement des normes industrielles par ex, les décisions pour favoriser ses propres intérêts économiques en générale, un lobby peut être un regroupement plus ou moins formel d'acteur qui partage des intérêts communs ou qui appartiennent à un même secteur d'activité professionnelle, Voir sur site internet : www.toupie.org.

لهم –ربما في المستقبل–، بتحريك الدعاوي بمفردهم متى تم التعدي على حقوقهم من طرف أي دولة عضو في (م.ع.ت)، العامل الذي يؤدي إلى وضع الدولة في المرتبة نفسها مع المتعامل الاقتصادي [1].

بقي لنا أن نشير إلى وجوب توفر المصلحة لتحريك الإجراءات، وهذا حسب القواعد العامة في القانون الداخلي، أي يلزم توفر المصلحة لتحريك الدعوى، وليس بالشرط أن تكون هذه المصلحة قانونية وهذا ما تضمنته المادة 23 من اتفاق الجات، وما وضحه الفريق الخاص في تقريره في قضية الموز بين الاتحاد الأوروبي والإكوادور التي قدمت الشكوى حول القواعد المطبقة على استيراد الموز [2].

سابعا: خاصية الشفافية

لقد أصبحت الشفافية أمرا ضروريا لا يمكن الاستغناء عنها في تسوية النزاعات، حيث تعزز هذه الخاصية عدالة ووضوح الإجراءات للأطراف المتنازعة منذ بداية عرض النزاع إلى غاية الفصل فيه وتنفيذ القرار الصادر بشأنه[3].

تظهر أهم مظاهر الشفافية في تسوية النزاعات التي تثور بين أعضاء (م.ع.ت)، في جميع مراحل النزاع، بدءا من طلبات التشاور التي يجب إبلاغها كتابة لـ (ج.ت.ن)، وتكون في متناول جميع الأعضاء[4] للعلم بها، والإطلاع على جوانب النزاع، من خلال قاعدة بيانات عبر شبكة الانترنت تتضمن ملخصا لحيثيات القضية (موضوع النزاع)، وكذلك ما نسب إلى أحد أطراف النزاع من خرق لالتزاماته طبقا لاتفاق (م.ع.ت)[5].

عكس ما كان سائدا في اتفاق "الجات 1947"، حيث لم يكن في ظل هذا الاتفاق إلا للدول الأطراف في النزاع الإطلاع على طلبات التشاور.

---

(1)-CARREAU Dominique et PATRICK Julliard, op.cit, p74.

(2)- « l'intérêt potentiel d'un membre dans le commerce de marchandise ou de services ou son intérêt dans une détermination des droits et obligation au titre de l'accord sur l'OMC suffit, l'un ou l'autre, pour établir un droit de mener une procédure de règlement des différends dans le cadre de l'OMC. Voir : Julien BURDA, op.cit, p08.

(3)- Eric CANAL- FORGUES, Le règlement des différends à l'OMC, op.cit, pp21-22.

(4)– تنص المادة 4/4 من مذكرة التفاهم على أنه "على العضو الطالب للمشاورات أن يخطر الجهاز والمجالس واللجان ذات الصلة بطلبه للمشاورات، وتقدم طلبات عقد المشاورات كتابة وتدرج فيها الأسباب الداعية للطلب بما فيها تجديد الإجراءات المعترض عليها مع ذكر الأساس القانوني للشكوى".

(5)– محمد عرفة، "**الشفافية في تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة**"، صحيفة الاقتصادية الالكترونية، عدد 4904 الصادرة بتاريخ 2007/03/16، نشرت على موقع الانترنت: www.aleqr/com

وبما أن إطلاع جميع أعضاء المنظمة العالمية للتجارة على جوانب النزاع يمكن أن يؤدي إلى إفشاء سرية هذا النزاع، نجد مذكرة التفاهم تنص في مادتها الرابعة على «....تكون المفاوضات سرية،...»،[1] وهذا يعني أنه على الرغم من تعميم طلب التشاور إلا أن المفاوضات والمشاورات الأصلية بين الأطراف وأشغال الفرق الخاصة وجهاز الاستئناف تتم في سرية وفي جلسات مغلقة غير قابلة للتوزيع.

ونفس الشيء بالنسبة لمناقشات جهاز تسوية النزاعات، مع العلم أن محاضر الاجتماعات ستكون في متناول الجمهور بعد 06 أشهر من توزيعها على الأعضاء، وهذا حسب القرار العام للمنظمة العالمية للتجارة حول إجراءات التوزيع وكيفيات النشر العام لوثائق المنظمة تحت رقم WT/L/100.[2]

وفي حالة عدم تمكن الأطراف المتنازعة في التوصل إلى حل ودي أثناء عملية التشاور، فمقتضيات الشفافية تستدعي تعميم طلب التسوية بهدف إنشاء الفريق الخاص، كما يلتزم رئيس الجهاز بدوره إخطار جميع أعضاء المنظمة بتكوين وإنشاء هذا الفريق مع عدم الإعلان عن هوية أعضاءه، لكن بالرجوع إلى نص المادة 2/08 من مذكرة التفاهم التي تنص على أنه «ينبغي اختيار أعضاء الأفرقة بما يكفل استقلالهم...» [3]، نتساءل عن كيفية تحقق الشفافية في حالة عدم الإعلان عن أسماء أعضاء الفريق الخاص حتى يتمكن أطراف النزاع من التحقق من الاستقلالية؟

كما تنص نفس المادة على أن تعامل المذكرات المكتوبة المقدمة إلى الفريق الخاص أو جهاز الاستئناف على أنها سرية، لكن وفي إطار تحقيق الشفافية، تضمنت مذكرة التفاهم حكما خاصا بعدم وجود ما يمنع أحد أطراف النزاع من الإفصاح عن المعلومات التي قدمت إلى الفريق الخاص، لبقية أعضاء المنظمة أو إلى الجمهور، على أن هذا الإعلان مقيد بعدم نشر

---

[1]– مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

[2]– هذه السرية في الإجراءات، كانت موضوع الانتقادات الموجهة لنظام تسوية النزاعات في م.ع.ت من طرف الفقه، رغم التجديدات التي أدخلت عليه، حيث اعتبروه (ن.ت.ن) نظام تنقصه الشفافية، لمزيد من التفصيل انظر، جديد رابح، مرجع سابق، ص 102–103، **انظر كذلك:**

-CARREAU Dominique et JULLIARD Patrick, op.cit, p74.

[3]– مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

أية معلومات يرى أي عضو آخر أنها سرية لا تستدعي النشر مع تقديم ملخص مكتوب للمعلومات التي أبداها في دفاعه والتي لا يمكن نشرها أو الإفصاح عنها للجمهور[1].

تظهر كذلك الشفافية في نظام تسوية النزاعات خلال مرحلة الاستئناف، حيث أن نشر تقرير الفريق الخاص يساعد باقي أعضاء المنظمة العالمية للتجارة ويتيح لهم فرصة تقييم ومراجعة هذا التقرير وإبداء ملاحظات بشأنه على الرغم من تقديم الاستئناف (ما يزال معروضا)، أي أنه يوجد نوع من الرقابة يمارسها أعضاء المنظمة على تقارير الفرق الخاصة[2].

للإشارة، إن خاصية الشفافية في تسوية النزاعات تعتبر تجسيدا لمبدأ هام من مبادئ المنظمة ككل وتعتبر من الشروط الخاصة للانضمام ل (م.ع.ت)، حيث يجب على الدولة الراغبة في الانضمام أن تتعهد بتطبيق مبدأ الشفافية أي أن يعلم كل عضو ما يفعله العضو الآخر، حيث أنه لا سرية في العمل التجاري، كما تقوم بإشعار الدول الأعضاء بالقوانين والأوامر التي تصدرها فيما يتعلق بالسلع والخدمات[3].

خلاصة القول هي أنه، نشأ نظام تسوية النزاعات وتطور في كنف اتفاق "الجات 1947"، وبسبب النقائص والعيوب التي كانت تشوبه، سعت الدول الأعضاء دائما للعمل على تطويره من خلال القرارات التي تصدرها ومن خلال الجولات المتعاقبة إلى غاية جولة الاوروغواي وإنشاء المنظمة العالمية للتجارة، كما استمرت محاولة التطوير في مؤتمر الدوحة الوزاري، وهذا لأن نظام تسوية النزاعات يمثل المرآة التي تعكس تطبيق القانون في المنظمة، خاصة بفضل المبادئ التي يرتكز عليها والخصائص التي يتمتع بها، هذه المقومات التي تؤهله للمساهمة في تعزيز النظام التجاري متعدد الأطراف.

---

[1]– محمد عرفة، مرجع سابق، ص 02 و05.

[2]– يرى بعض الفقه ضرورة توزيع التقرير على الأعضاء قبل اجتماع ج.ت.ن وهذا لتحقيق أكثر للشفافية، أنظر: جلال وفاء محمدين، مرجع سابق، ص 28.

[3]– سهيل حسين الفتلاوي، المنظمات الدولية، مرجع سابق، ص 85-91-231.

المبحث الثاني: إنشاء جهاز خاص لإدارة تسوية النزاعات

إن نظام تسوية النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة قائم على مذكرة التفاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات التي تمثل الوسيلة القانونية والمشروعة لإلزام العضو بتنفيذ الالتزامات القانونية التي تترتب عن انضمامه إلى هذه المنظمة والاتفاقات المتعددة الأطراف.

كما يعتبر جهاز تسوية النزاعات، كما ذكرنا آنفا، الوسيلة والأداة التي تطبق قواعد وإجراءات هذه المذكرة، باعتبار أن أهم أهدافه تتمثل في إيجاد الحلول التي ترضي أطراف النزاع[1]، وسنحاول الإحاطة بماهية جهاز تسوية النزاعات في (المطلب الأول)، الذي يعمل ضمن مجال اختصاص حددته مذكرة التفاهم (المطلب الثاني) بطريقة شاملة، إذ يختص في كل النزاعات التي يمكن أن تنشأ بخصوص الاتفاقات التي يشملها اتفاق مراكش[2].

المطلب الأول: ماهية جهاز تسوية النزاعات

إن تحديد القواعد التي تحكم المعاملات التجارية بين الدول في (م.ع.ت) يتبعها التزام وهو احترام هذه القواعد وتطبيق النصوص المنظمة لها، والعمل على التسوية السليمة للنزاعات التي أصبحت أمرا شائعا في مجال المعاملات التجارية، بالنظر إلى أن القواعد القانونية التي تنظم هذه المعاملات تتأثر بشكل كبير بالظروف الاقتصادية نظرا للارتباط الوثيق بينهما.

لذلك، كان من الضروري إنشاء جهاز فعال وذات قوة رادعة يسير ويدير النزاعات بين الدول وهو جهاز تسوية النزاعات، الذي نتطرق لمفهومه (الفرع الأول)، وهذا الجهاز يتميز بعدة خصائص (الفرع الثاني)، نظرا للخصوصية التي يتمتع بها نظام تسوية النزاعات في (م.ع.ت).

---

[1]– وهذا ما يجسد هدف المنظمة العالمية للتجارة في الحفاظ على استقرار العلاقات التجارية بين الدول الأعضاء، من خلال التسوية الفعالة للنزاعات التي تنشأ بينهم.

[2]-CARREAU Dominique et PATRICK Julliard, op.cit, p76.

الفرع الأول: الإطار المفاهيمي لجهاز تسوية النزاعات

تستدعي الإحاطة بمفهوم جهاز تسوية النزاعات التعرف أولا على نشأة هذا الجهاز، ثم تشكيله ومهامه، وكذا الهيئات التي يشرف على عملها.

أولا: نشأة جهاز تسوية النزاعات

كانت تسوية النزاعات بين الدول في نظام "الجات 1947"، قبل جولة الاوروغواي، تعاني من الضعف وعدم الإلزام، وكان هذا من بين أبرز عيوبه، حيث كان دور المدير العام في تسوية النزاعات آنذاك محدودا لمحدودية صلاحياته، لأنه كان مقتصرا على التشاور بين الدولتين طرفي النزاع قبل تكوين هيئة لحل النزاع، وكان هذا يستلزم موافقة أعضاء الجات بالإجماع، لذلك كان بوسع الطرف المشكو ضده منع أو عرقلة تكوين هذه الهيئة.

كما كانت أعضاء هذه الهيئات مرتبطة بأمانة الجات، والتي كانت في تلك الحقبة تحت تأثير وهيمنة الولايات المتحدة الأمريكية وألمانيا[1].

زد على ذلك أن تشكيل الهيئة يستغرق وقتا طويلا قد يصل إلى ثمانية أشهر بسبب خلافات الطرفين على عضوية الهيئة وصلاحياتها، علاوة على أن التوصل إلى حل للنزاع يستغرق أيضا سنوات عدة، فضلا عن القصور وعدم الفاعلية الناتجة عن غياب الهيئة القضائية التي تشرف على تنفيذ الأحكام التي كانت أصلا أراءا غير ملزمة بالقدر الكافي للأعضاء[2].

كما أن البعض اعتقد أن تسوية النزاعات بين الدول كان عادة في صالح الدول الكبيرة التي تمارس الضغوط على الدول الصغيرة[3]، إضافة إلى ذلك أنها تملي عليها سياسات تجارية تخدم مصالحها على مصالح هذه الدول النامية[4].

---

[1]- قادري طارق، جهاز تسوية الخلافات داخل المنظمة العالمية للتجارة، مرجع سابق، ص 20.

[2]– سعيد عبد الغفار أمين شكري، القانون الدولي العام للعقود، دار الفكر العربي، القاهرة، 2007، ص 456.

[3]– كما كانت تفعل الولايات المتحدة الأمريكية بغيرها من الدول في علاقاتها التجارية، حيث كانت تطبق الإجراءات العقابية أحكام قانونها التجاري الذي كان يقضي بفرض العقوبات الاقتصادية ضد الدول التي تتبع ممارسات أو سياسات ترى فيها الو.م.أ فيها ممارسة غير عادلة أو غير منصفة للتجارة الأمريكية وخاصة القسم المعروف ب – supper 301 – من هذا القانون الذي كانت تلجا إليه هذه الأخيرة لفرض العقوبات التجارية على الدول التي لا تحترم الحقوق الأمريكية في مجال الملكية الفكرية أو تخل بمصالحها التجارية....، أنظر: رودريك ايليا أبو خليل، موسوعة العولمة والقانون الدولي الحديث بين الواقعية السياسية والحاكمية العالمية، منشورات حلبي الحقوقية، بيروت، 2013، ص 402.

[4]– سيد أحمد محمود، "**آلية تسوية المنازعات الناجمة عن تطبيق اتفاقات الجات ومنظمة التجارة العالمية**"، مرجع سابق، ص288.

حيث أنه وبطبيعة الحال، وبشكل عام، يتعذر تطبيق قواعد النظام التجاري الدولي، في الواقع العملي، من دون إيجاد أداة أو آلية تعمل على تسهيل تسوية النزاعات الناشئة بمناسبة تنفيذ هذه القواعد[1]، بالإضافة إلى ذلك، أن أي نظام قانوني قائم على تعدد الأطراف يحتاج إلى وجود جهاز يضبط علاقات هذه الأطراف على أسس سليمة[2]، كما أن هذه الآلية يجب أن تسمو على قوانين التجارة الوطنية مما يكفل احترام الأعضاء لها[3].

لهذا فكر المتفاوضون بإنشاء هذه الأداة التي تقوم بوضع الحد للإنفلاتات التي عرفها نظام "الجات"، وتدعيم نظام تسوية النزاعات بالزيادة في دور الأجهزة السياسية بميلاد جهاز تسوية النزاعات[4]، ولهذا يقال أن من أبرز نتائج جولة الاوروغواي هي تزويد المنظمة العالمية للتجارة بجهاز أكثر كفاءة من أجل حل النزاعات التجارية بين الدول الأعضاء، وهذا للتحسين من عملية تسوية النزاعات في النظام السابق (الجات 1947) [5].

وذهب البعض إلى وصفه بأنه «قلب المنظمة» حيث وصفه المدير العام (Renato RAGGIRRO) في الاجتماع الأول للمجلس الوزاري في سنغافورة، بأنه الإنجاز الذي يقف على رأس قائمة الإنجازات التي حققتها جولة الاوروغواي وبأنه الركن المركزي الذي يعزز تقوية نظام التجارة متعددة الأطراف وحكم القانون[6].

إذن أوجدت المنظمة العالمية للتجارة أداة جديدة وقوية لتسوية النزاعات التي تثور بين الدول الأعضاء، وهي جهاز تسوية النزاعات الذي تعبر من خلاله على سلطاتها إلى جانب جهاز مراجعة السياسة التجارية[7] الذي يختص بإعداد تقييم عام وشامل للعلاقة بين السياسات

---

[1]- محمد فايز بوشدوب، الحماية الدولية للبيئة في إطار منظمة التجارة العالمية، رسالة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون (القسم العام)، تخصص القانون الدولي والعلاقات الدولية، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2013، ص 268.

[2]- ياسر الحويش، مبدأ عدم التدخل وتحرير التجارة العالمية، منشورات الحلي الحقوقية، بيروت، لبنان، سنة 2005، ص 132.

[3]- محمد فايز بوشدوب، مرجع سابق، ص 268.

[4]- Georges SACEREDOTI, Op.cit, P 772.

[5]- Jacques BEGUIN et Michel MENJUCQ, Droit du commerce international, Lexis Nexis Litec, Paris, 2005, p91.

[6]- انظر كل من: أحمد بلوافي، "**نظام فض المنازعات في منظمة التجارة العالمية**"، دراسة مسحية تحليلية، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، مجلة دولية محكمة متخصصة في الدراسات والأبحاث الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة سطيف 1، الجزائر، عدد 11، 2011، ص 11، وإبراهيم العيسوي، الغات وأخواتها، (النظام الجديد للتجارة العالمية ومستقبل التنمية العربية)، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، الطبعة الثالثة،2001، ص90.

[7]- L'OMC exprime ses pouvoirs par le truchement de l'ORD et de l'OEPC (l'organe d'examen des politiques commerciales…, voir dans ce sens: Kamal CHEHRIT, l'OMC, édition grand

والممارسات من ناحية والنظام التجاري الدولي من ناحية أخرى، وهذا قصد التعرف على الايجابيات والسلبيات لسريان قواعد النظام التجاري الدولي، ويضطلع بمسؤولية هذا الجهاز المجلس العام للمنظمة[1].

بهذا، يشكل جهاز تسوية النزاعات أحد الأجهزة الرئيسية والهامة في المنظمة العالمية للتجارة، والذي أنشئ بمقتضى المادة الثانية من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، بهدف المساعدة للوصول إلى حل موضوعي للنزاع الذي يمكن أن يثور بين الأطراف[2]، حيث تنص هذه المادة على أنه «ينشأ جهاز تسوية النزاعات بموجب هذا التفاهم، ليدير القواعد والإجراءات، وكذلك المشاورات وأحكام تسوية النزاعات الواردة في الاتفاقات المشمولة، ما لم يكن نص آخر في اتفاق مشمول...»[3].

ثانيا: تشكيل جهاز تسوية النزاعات

يعتبر جهاز تسوية النزاعات من أحد الأجهزة العامة في المنظمة العالمية للتجارة الذي يضمن تسوية النزاعات بين الدول الأعضاء، ويتمثل في المجلس العام، الذي يضم ممثلي الدول الأعضاء جميعـا، فهو بمثابة جمعية عامة[4]، ويقوم جهاز تسوية النزاعات بتعيين رئيس له، وهو حـاليـا (إلى غاية شهر ديسمبر 2015)، السيـد "Harald NEPLE" من النرويج[5]، وعندما ينعقد المجلس العام بهدف تسوية النزاعات، فإنه ينعقد بصفته جهازا لتسوية النزاعات لا بصفته مجلسا عاما للمنظمة.

الجدير بالذكر، أن المجلس العام يأتي في المرتبة الثانية بعد المؤتمر الوزاري الذي يمثل أعلى سلطة في المنظمة، والذي يختلف عن المؤتمر الوزاري، في أنه ينعقد 09 مرات في السنة، وكلما دعت الحاجة لذلك، في حين أن هذا الأخير يجتمع مرة كل سنتين على الأقل.

Alger livres (G.A.L), Alger, 3éme édition, 2007, p27, **voir aussi**: Joseph DIESS et Philippe GUGLER, politique économique et sociale, groupe de Boeck, Belgique,2012, p 422.

(1)- عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص 192.

(2)– محفوظ لعشب، المنظمة العالمية للتجارة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، الطبعة الثانية، 2010، ص 149.

(3)– مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

(4)- Virgile PACE, L'organisation mondiale du commerce et le renforcement de la réglementation juridique des échanges commerciaux internationaux, l'harmattan, Paris, 2000, P 217.

(5)- L'ORD : est composé de tous les gouvernements membres habituellement représentés par des ambassadeurs ou des fonctionnaires de rang équivalant, le président est actuellement : Harald Nedple (Norvège), publié sur site internet: http:// www.wto.org

والمجلس العام أشبه بممثلي الدول الأعضاء في الجمعية العامة للأمم المتحدة، حيث يكون التمثيل فيه بشكل دائم للدول، ويختص المجلس العام بالقيام بمهام المؤتمر الوزاري في الفترات التي تفصل بين اجتماعاته، القيام بالأعمال الموكلة إليه بموجب اتفاق إنشاء المنظمة، وضع القواعد والإجراءات الخاصة بسير أعماله، إقرار القواعد الخاصة بإجراءات اللجان التي ينشئها المؤتمر الوزاري، القيام بمهام جهاز مراجعة السياسة التجارية وكذا القيام بمهام جهاز تسوية النزاعات بين الدول الأعضاء في المنظمة[1].

ثالثا: الهيئات التي يشرف على عملها جهاز تسوية النزاعات

قد يعمد جهاز تسوية النزاعات[2] إلى تشكيل فرق خاصة من أجل تسوية النزاع المحال إليه في حال طلب إحدى الدول الأطراف في النزاع، كما يقوم بتشكيل جهاز استئناف دائم للنظر في الطعون التي تقدمها أطراف النزاع وتعمل هذه الأجهزة تحت إشرافه.

1- الفرق الخاصة

تتكون الفرق الخاصة من أشخاص مؤهلين حكوميين أو غير حكوميين ممن كانوا في المجموعات الخاصة، أو ممن عملوا بصفة ممثلين لعضو أو لطرف متعاقد في اتفاق "الجات 1947" أو كممثليين في المجلس أو اللجنة المعنية لاتفاق مشمول، أو ممن عملوا في الأمانة أو في تدريس قانون التجارة الدولية أو سياستها أو نشرت لهم مؤلفات في هذا الميدان، أو ممن عملوا كمسئولين كبار عن السياسات التجارية لدى أحد الأعضاء.

حيث عددتهم الفقرة الأولى من المادة الثامنة من مذكرة التفاهم، ويشترط في اختيار أعضاء الفرق الخاصة، الاستقلالية وأن يكون لهم تنوع كاف في معارفهم، وأن يكون نطاق خبرتهم واسع، وهي شروط أكدت عليها الفقرة الثانية من نفس المادة المشار إليها أعلاه[3].

ويمنع تعيين أعضاء في الفرق الخاصة المخصصة لتسوية نزاع ما، من مواطنين تكون حكوماتهم أطرافا في هذا النزاع أو حتى أطرافا ثالثة فيه[1]، وهذا ما يؤكد تدعيم الحياد

[1]- أنظر كل من: فضل علي مثنى، الآثار المحتملة لمنظمة التجارة العالمية على التجارة الخارجية والدول النامية، بحث مقدم لنيل درجة الماجستير، معهد البحوث والدراسات العربية، مكتبة مدبولي، القاهرة، 2000، ص 18، وإبراهيم العيسوي، مرجع سابق، ص89، ونوري منير، مرجع سابق، ص103.

[2]- بالنسبة لجهاز تسوية النزاعات، فإن تسميته تبدو غير منسجمة مع وظيفته الحقيقية، حيث أنه في حقيقة الأمر لا يقوم بتسوية النزاعات وإنما يساعد على تسويتها أو يؤطر الهيئات التي تقوم بدراسة القضية وبحثها والاجتماع بأطراف النزاع والاستماع إلى حججهم وادعاءاتهم،...، مشار له لدى: وسام نعمت إبراهيم السعدي، مرجع سابق، ص 202.

[3]- أنظر المادة 8/ 1 و 2 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

والاستقلالية التي يجب توفرها في أعضاء الفرق الخاصة، وكلا الأمرين، يؤكدان على الطابع القضائي للفرق الخاصة في إطار تسوية النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة[2].

منحت مذكرة التفاهم عن طريق المادة الثامنة في فقرتها العاشرة، بعض المرونة في تكوين (ف.خ)، عندما يتعلق الأمر بالبلدان النامية، وهذا عندما نصت أنه حين يكون طرفا النزاع من الدول النامية والدول المتقدمة يجب أن يكون على الأقل أحد أعضاء الفريق الخاص ينتمي إلى البلدان النامية[3]، إذا طلب العضو من البلدان النامية ذلك[4].

يتولى جهاز تسوية النزاعات إنشاء الفرق الخاصة، بطلب من الطرف الشاكي، حيث تعرض أمانة المنظمة ترشيحاتها على طرفي النزاع اللذان يلتزمان بعدم الاعتراض على الترشيح إلا لأسباب قوية ومقنعة، ويتكون الفريق الخاص من ثلاثة أشخاص، تتوفر فيهم الشروط التي تضمن لهم صفة خبراء اقتصاديين مؤهلين في القانون الدولي، كما يمكن لأطراف النزاع أن تطلب تشكيل الفريق الخاص من 05 أشخاص[5].

وفي حالة عدم التوصل إلى اتفاق على أعضاء الفريق الخاص، يقوم بتشكيله المدير العام للمنظمة بناءا على طلب أحد طرفي النزاع وبالتشاور مع رئيس (ج.ت.ن) أو رئيس المجلس الخاص أو رئيس اللجنة المعنية[6]، وهذا بتعيين من يعتبرونهم الأنسب وفقا للقواعد والإجراءات الخاصة أو الإضافية ذات الصلة بالاتفاقات المشمولة المطروحة في النزاع، وذلك

[1]– مشار له لدى: بعجي نور الدين، آليات مكافحة التقليد في إطار منظمة التجارة العالمية، أطروحة لنيل درجة دكتوراه دولة في القانون العام، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2009–2010، ص 48.

[2]– خيري فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص 350.

[3]– في هذا الإطار اقترحت الدول النامية خلال مفاوضات الدوحة تعديل الفقرة العاشرة بشكل يسمح أن يكون أحد أعضاء الفرق الخاصة بالتسوية على الأقل من البلدان النامية حيث يكون النزاع بين أحد البلدان النامية وأحد الدول المتقدمة، دون أن يطلب ذلك البلد النامي: مشار له لدى: خيري فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص 350.

[4]– أنظر: المادة 8/ 10 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

[5]- Denis HORMAN, « mondialisation excluant, nouvelles solidarité, soumettre ou démettre l'OMC, l'harmattan, Paris- Montréal, sans citer l'année, p70.

[6] - التي ينشئها المؤتمر الوزاري وهي لجنة التجارة والتنمية، لجنة الميزانية والمالية، كما ينشئ لجان أخرى كلما دعت الحاجة لذلك، حيث تقوم بالمهام الموكلة إليها بموجب الاتفاقيات المتعددة الأطراف وبما يعهد إليها المجلس العام ، وتكون العضوية في هذه اللجان مفتوحة لجميع من يرغب الانضمام من الدول الأعضاء، انظر: سليم سعداوي، الجزائر ومنظمة التجارة العالمية، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، القبة، 2008، ص22.

بعد التشاور مع طرفي النزاع، ويقوم رئيس الجهاز بإعلام الأعضاء بتكوين الفريق الخاص، ويستعان عند اختيار الفرق الخاصة بالقوائم الاسترشادية التي تعدها أمانة المنظمة [1].

كما يتعين على أعضاء الفرق الخاصة أن يتمتعوا بالحياد عند ممارسة عملهم بصفتهم الشخصية، وليس كممثلين لدولهم أو لمنظمة ما[2]، وتأكيدا للحياد الواجب أن يتحلى به أعضاء الفرق الخاصة، ضمنت مذكرة التفاهم من خلال الفقرة الحادية عشر من المادة الثامنة، بأن تدفع تكاليفهم بما في ذلك نفقات السفر والإقامة من ميزانية المنظمة العالمية للتجارة.

في الأخير، وفيما يخص تشكيل الفرق الخاصة، نشير إلى الاختلاف في الآراء بين دول المنظمة العالمية للتجارة من خلال مفاوضات الدوحة وبالتحديد بين دول الاتحاد الأوروبي من جهة، والتي اقترحت إنشاء فرق دائمة خاصة بالتسوية، وتكوين خبراء يتراوح عددهم من 15 إلى 24 عضو من ذوي الكفاءة العالية كي يتم اختيار أعضاء الفرق الخاصة بينهم، وهذا من أجل ضمان فعالية أسرع وأفضل لتسوية النزاعات[3]، وبين كندا من جهة أخرى، التي رفضت هذا الاقتراح[4] واقترحت بدل ذلك تحويل القائمة الاسترشادية لأعضاء الفرق الخاصة لدى أمانة أمانة المنظمة إلى قائمة خبراء تتضمن عناصر اختيار في غاية الدقة[5].

2-جهاز الاستئناف الدائم

تنص الفقرة الأولى من المادة 17 من مذكرة التفاهم على أن « يقوم جهاز تسوية النزاعات بإنشاء جهاز دائم للاستئناف، وينظر جهاز الاستئناف في القضايا المستأنفة من الأفرقة[6]، ويتكون الجهاز من سبعة أشخاص ويخصص ثلاثة منهم لكل قضية من القضايا، ...»[7].

---

(1)- أنظر المادة 4/8 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

(2)-المادة 8/ 07 و 09 من المذكرة نفسها.

(3)- محمد فايز بوشدوب، مرجع سابق، ص 280.

(4)- باعتبار أن هذا الطرح يتعارض مع حق أطراف النزاع في اختيار أعضاء هذه الفرق، حيث يسمح باختيار الأعضاء المناسبة حسب نوع ومضمون ومتطلبات النزاع: أنظر: عبد الخالق الدحماني، نظام تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية، رسالة لنيل دبلوم الماستر في القضاء والتحكيم، كلية العلوم القانونية والاقتصادية والاجتماعية، جامعة محمد الأول، المغرب، 2008-2009، ص 11 من الفصل الثاني، نشرت على موقع الانترنت: www.marocodroit.com.

(5)- خيري فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص 348.

(6)- نشير إلى أن جهاز الاستئناف ينظر في تقارير الفرق الخاصة وليس في القضايا.

(7)- مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

انطلاقا من هذه المادة، نلاحظ أنه تم إنشاء وإيجاد جهازا دائما للاستئناف عكس الفرق الخاصة التي يتم إنشاؤها إذا طلب أطراف النزاع ذلك، حيث يتم إنشاء لكل نزاع فريق، في حين أن جهاز الاستئناف الدائم هو أحد الأجهزة "القضائية" التي تقوم عليها المنظمة، وطلب الأطراف المستأنفة، يكون من أجل بدء اختصاصه، وليس من أجل إنشائه.

ولقد تم إنشاء جهاز الاستئناف الدائم من طرف جهاز تسوية النزاعات لأول مرة في فيفري 1995[1]، بناءا على نص المادة 17 فقرة 01 من مذكرة التفاهم، من أجل النظر في استئناف تقارير الفرق الخاصة، وكان آنذاك يتكون من 07 أعضاء وهم:

1- James BACCHUS (Etats-Unis),
2- Christopher BEEBY (Nouvelle Zélande,
3- Claus-Dieter EHLERMANN (Allemagne),
4- Saïd EL-NAGGAR (Egypte),
5- Florentino FELICIANO (Philippines),
6- Julio LACARTE-MURO (Uruguay),
7- Mitsuo MATSUSHITA (Japon).[2]

يتكون بذلك، جهاز الاستئناف الدائم (ج.إ.د) من 7 أشخاص، يشترط أن يتوفر فيهم الالتزام بالحياد والاستقلالية أثناء أدائهم لمهامهم، ويعينون من طرف جهاز تسوية النزاعات باقتراح مشترك من المدير العام للمنظمة ورؤساء المجالس الخاصة (مجلس التجارة السلع، مجلس تجارة الخدمات، مجلس الجوانب المتصلة بالتجارة في حقوق الملكية الفكرية)[3] لفترة

---

[1]– لقد أثارت هذه التشكيلة الأولى نقطة مدى توفرها على الحياد والشفافية، حيث اتهمت بأنها كانت محل مساومة بين الأعضاء،......، أنظر: Flory Thiébant, droit international économique, op.cit, p583

[2]-ces personnes dont la moyens d'âge 69 ans, ont été choisis sur une liste de 32 candidats originaires de 23 pays d'en fonction notamment de leur expérience, voir: Minoarison Johary ANDRIANARIVONY, **« l'organe d'appel de l'OMC »**, Revue Belge de droit international, Bruylant, vol. XXXIII, 2000-1, p 278.

[3]– نشأت هذه المجالس الثلاثة بمقتضى الفقرة الخامسة من المادة الرابعة من الاتفاق المنشأ للمنظمة العالمية للتجارة، وتكون العضوية فيها مفتوحة لجميع أعضاء المنظمة وتعمل تحت إشراف المجلس العام ، ونذكرها بالترتيب:

أ- مجلس التجارة في السلع: يشرف على شؤون التجارة في السلع على سير اتفاقات التجارة متعددة الأطراف الواردة في الماحق 1-أ من الاتفاق المنشئ للمنظمة العالمية للتجارة، كما يقوم بالإشراف على عدة لجان منها، لجنة الوصول إلى الأسواق، لجنة الزراعة، لجنة الصحة والصحة النباتية، لجنة الجوانب التجارية المتصلة بإجراءات الاستثمار...إلخ

ب- مجلس التجارة في شؤون الخدمات: ويشرف على الاتفاقات متعددة الأطراف الخاصة بتجارة الخدمات الواردة في الملحق 1-ب، كما يشرف على عدد من اللجان منها: لجنة التجارة في الخدمات المالية.

أربع سنوات قابلة للتجديد مرة واحدة، باستثناء أول أعضاء جهاز الاستئناف عند إنشاءه، حيث تشير المادة 17 في فقرتها الثانية إلى أن فترة عمل الأشخاص الثلاثة الذين يتم تعيينهم بالقرعة (ج.إ.د) والذين عينوا فور نفاذ اتفاق المنظمة العالمية للتجارة تنتهي بمجرد مرور سنتين[1].

ويتم تعيين عضو جديد آخر، بنفس طريقة تعيين الأعضاء المشار إليهم أعلاه، في حالة استقالة أو وفاة أحد الأعضاء، أي في حالة شغور أحد المناصب وللفترة المتبقية من عهدة المنصب الشاغر[2].

كما يشترط في أعضاء جهاز الاستئناف الدائم، أن يكونوا من الأشخاص المشهود لهم بالمكانة الرفيعة والخبرة الراسخة في مجال القانون الدولي والتجارة الدولية وموضوع الاتفاقات المشمولة عموما، مثل المحامين والقضاة، أساتذة الجامعات، الأشخاص البارزين في مجال القانون الدولي والتجارة الدولية،...إلخ، والعلة من ذلك هو أن القضايا التي تعرض عليهم تتطلب منهم الإلمام بالجوانب القانونية والتجارية الدولية[3] لأن أعضاء جهاز الاستئناف الدائم يمارسون مهامهم بصفتهم قضاة القانون الدولي الاقتصادي، يهدفون إلى المساهمة في تحرير المبادلات التجارية الدولية من خلال تسوية النزاعات، وهذا ما يفرض عليهم دائما البحث عن حلول ملائمة أثناء عملهم[4].

كما يجب أن لا يكونوا تابعين لأية دولة طرف في النزاع، وهذا لضمان استقلاليتهم وحيادهم، حيث أنهم لا يجب أن يشاركوا في القضايا التي تخلق تضاربا في المصالح بينهم وبين أطراف النزاع، باعتبار أنهم يقومون بمباشرة عملهم في إطار من السرية ومراعاة الحياد والاستقلال.

ج- مجلس الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية: ويشرف على الاتفاقات المتعددة الأطراف الخاصة بالتجارة في الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية الواردة في الملحق 1-ج من اتفاق (م.ع.ت)، لمزيد من التفصيل راجع كل من: سهيل حسين الفتلاوي، منظمة التجارة العالمية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2005، ص 132، وهادي طلال هادي الطائي، أحكام الاتفاقية المنشئة لمنظمة التجارة العالمية وأثرها في تطوير التجارة الدولية، دون ذكر دار النشر، القاهرة، 2013، ص ص :144-146.

[1]- المادة 17 فقرة 2 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

[2]- المادة 17 فقرة 3 من المذكرة نفسها.

[3]- عثمان بقنيش، قانون المجتمع الدولي المعاصر، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2012، ص 140.

[4]- Philippe MADALON, **« Les faits économiques dans les rapports de l'organe d'appel de l'OMC »,** Revue générale de droit international public, Paris, Tome 116, N° 02, 2009, p305-306.

وعلى جميع أعضاء جهاز الاستئناف الدائم أن يكونوا على استعداد دائم للعمل في الحالات المستعجلة أو في أي وقت يطلب منهم ذلك، بناءا على إخطار هام وعاجل، وفي كل الحالات، يجب مراعاة تمثيل جميع الدول في المنظمة للتجارة عند اختيار أو تعيين أعضاء (ج.إ.د) ويجب أن تعكس عضوية جهاز الاستئناف العضوية في المنظمة العالمية للتجارة باختيار أعضاءه من مختلف الدول، كما يجب أن يتم تمثيل البلدان النامية بثلاثة أعضاء كحد أدنى.

ويقوم أعضاء جهاز الاستئناف الدائم بانتخاب الرئيس الذي تكون مدة عمله سنة واحدة قابلة للتجديد عن طريق الانتخاب، ويعتبر بهذا، إحداث جهاز استئناف دائم في المنظمة العالمية للتجارة مكسبا هاما للنظام القضائي الدولي[1].

تجدر بنا الإشارة هنا، إلى التشكيلة الحالية ل (ج. إ. د)، الذي يتكون من الأعضاء الآتية أسماؤهم في الجدول التالي:

N°	Nom et Prénom	Pays	Mondât
01	Ujal SINGH BHATIA	Inde	(2011-2015) (2015-2019).
02	Thomas R. GRAHAM	Etats-Unis	(2011-2015) (2015-2019).
03	Peter VAN DEN BOSSCHE	Belgique	(2009-2013) (2013-2017).
04	Seungwha CHANG	Corée	(2012-2016).
05	Ricardo RAMIREZ HERMANDEZ	Mexique	(2009-2013) (2013-2017).
06	Shree Baboo CHEKITAN SERVANSING	Maurice	(2014-2018).
07	Yuejiao ZHANG	Chine	(2008-2012) (2012-2016) [2].

(1)- La création de l'organe d'appel permanent marqué l'évolution vers une plus grande juridictionnalisation de la procédure est l'une des réformes majeures opérées par le MRD…, Zalmia HAQUANI, op.cit, p60

(2)- En ce qui concerne les membres: Ujal SINGH BHATIA (Inde) et Thomas R. GRAHAM, (Etats-Unis), leurs mondâtes ont été renouvelées lors de la réunion de l'organe de règlement des différends du 25/11/2015, et ce, à partir du 11 décembre 2015, Publié sur internet : https://www.wto.org.

رابعا: مهام جهاز تسوية النزاعات

أنشئ جهاز تسوية النزاعات لتطبيق أحكام مذكرة التفاهم، حيث يعتبر الجهاز الوسيط الذي سخر خصيصا للمساعدة في تسوية النزاعات وتعزيز النظام القضائي في المنظمة العالمية للتجارة، باعتباره السلطة الوحيدة في المنظمة التي تتولى إنشاء الفرق الخاصة التي تقوم بتسوية النزاعات، وله أن ينظر في قبول أو رفض النتائج التي تتوصل إليها هذه الفرق، كما يقوم باتخاذ القرار في المجلس بالإجماع السلبي وبتوافق جميع الآراء ويقوم بإنشاء الهيئة الاستئنافية واعتماد التقارير الناتجة عن أعمالها ومراقبة تنفيذ القرارات[1].

الفرع الثاني: خصائص جهاز تسوية النزاعات

يتميز ويتمتع جهاز تسوية النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة بعدة خصائص تؤهله لأن يؤدي دورا أساسيا في عملية تسوية النزاعات، وتتمثل هذه الخصائص فيما يلي:

أولا: خاصيتا الاستقلالية والذاتية

يتمتع جهاز تسوية النزاعات بنوع من الاستقلالية والسلطة الذاتية، حيث أنه يملك الحرية في اتخاذ قراراته دون أي تدخل أو ضغط، أو تأثير خارجي[2].

عند القول أن جهاز تسوية النزاعات هو المجلس العام الذي يتكون من كل ممثلي الدول الأعضاء في المنظمة، يظهر أن هذا الجهاز لا يتمتع بالاستقلالية والذاتية، أي أن معالمه الذاتية لا تظهر، خاصة بالنظر إلى تركيبة وهيكل المنظمة العالمية للتجارة، من جهة، وبالنظر إلى الدور الإداري له (خاصة في مرحلة المشاورات)، وكذا كيفية اتخاذ القرارات (الإجماع السلبي يقلل من خاصية الاستقلالية) من جهة أخرى.

لكن عند التدقيق والملاحظة، نلمس وجود تمييز عضوي بين جهاز تسوية النزاعات وباقي النظام العضوي الخاص ب(م.ع.ت)، حيث أنه يوجد فصل شكلي بين المجلس العام كهيئة عامة في (م.ع.ت) وجهاز تسوية النزاعات، ويظهر هذا الفصل، من خلال استقلال رئيسي هاتين الهيئتين، فكلاهما يتمتعان برئيس خاص به، كما يظهر كذلك في القواعد الخاصة التي تنظم عمل جهاز تسوية النزاعات[3].

---

(1)- Jean MICHEL JACQUET, Philippe DELEBECQUE, Droit du commerce international, édition Dalloz, paris, 1997, p32.

(2)– بالتبعية حتى الهيئات التي يشرف عليها (ج.ت.ن) تتمتع بالذاتية.

(3)– قادري طارق، جهاز تسوية الخلافات داخل المنظمة العالمية للتجارة، مرجع سابق، ص 37.

وتم التأكيد في اتفاق مراكش لإنشاء المنظمة العالمية للتجارة على استقلالية رئيس (ج.ت.ن)، حيث يكون له جهاز خاص به، كما يضع النظام الداخلي الذي يراه مناسبا لسير عمله، حيث تنص المادة الرابعة فقرة 3 من اتفاق مراكش على أنه:" ينعقد المجلس العام حسبما يكون ذلك مناسبا للاضطلاع بمسؤوليات جهاز تسوية المنازعات المشار إليها في وثيقة التفاهم الخاصة بتسوية المنازعات، ولجهاز تسوية المنازعات أن يعين لنفسه رئيسا وأن ينضم قواعد وإجراءاته حسبما تقتضي الضرورة للنهوض بالمسؤوليات المذكورة" [1].

ثانيا: خاصية الحياد

من المتعارف عليه بشكل عام، أنه إذا أوكل لجهاز أو هيئة، مهمة تسوية النزاعات، وجب أن يكون هذا الجهاز محايدا، ومستقلا عن أطراف النزاع وعن الأطراف الذين لديهم مصلحة فيه، سواء بطريقة مباشرة أو غير مباشرة، في النزاع ذاته أو نتائجه أو حتى في إمكانية التدخل في النزاع مستقبلا.

يصعب تحديد مدى تمتع هيئة مكلفة بتسوية النزاعات بخاصية الحياد، خاصة إذا كانت هذه الهيئة تعمل في إطار منظمة عالمية تجارية مكونة من الدول الأعضاء في هذه المنظمة وهي من تسييرها والرئيس من بين أعضاءها أيضا، وتكون فيها المصالح متضاربة، بالإضافة إلى الهيمنة السياسية من طرف الدول المتقدمة على أجهزة المنظمة، من بينها جهاز تسوية النزاعات، وهذه الهيمنة تعد من أخطر العوامل الهادمة للمصداقية في تسوية النزاعات، وهذا ما يؤثر في خاصية الحياد.

لكن فيما يخص جهاز تسوية النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة، كفلت له أحكام مذكرة التفاهم ميزة الحياد، حيث أنه في مرحلة المشاورات يتاح لأطراف النزاع تبادل الآراء حول موضوع النزاع من أجل الوصول إلى حل يرضي طرفي النزاع، وهذه التسوية التي تكون بين الطرفين تكون مؤطرة بقواعد تضمن الحياد، إذ أن مسير عملية المشاورات بين الطرفين هي نتيجة للحرية الممنوحة لكلا طرفي النزاع لإيجاد حل يرضيهما معا، وتعتبر خاصية الحياد لجهاز تسوية النزاعات، في هذه الحالة، خارجية أي ما يعرف بالحياد الخارجي عن أطراف

[1]– اتفاق مراكش لإنشاء المنظمة العالمية للتجارة، نقلا عن: مصطفى سلامة، قواعد الجات (الاتفاق العام للتعريفات الجمركية والتجارية)، مرجع سابق، ص 153.

النزاع وهو أيضا حياد سلبي في مرحلة المشاورات، وهذا بامتناعه عن التدخل في هذه المرحلة[1].

كما تظهر خاصية الحياد بالنسبة لجهاز تسوية النزاعات من خلال هيئات تسوية النزاعات التي يشرف على عملها، ونقصد هنا الفرق الخاصة وجهاز الاستئناف الدائم ، فمثلا عنصر السرية هو ضمان ممنوح لتحقيق خاصية الحياد في مرحلة اتخاذ القرارات، وكذلك تسعى هذه الهيئات إلى تحقيق خاصية الحياد، خاصة بالنسبة للأعضاء المنتمين لها وتصرفاتهم، هذا نسبيا، ولتحقيق نسبة عالية من الحياد يستلزم جعل الفرق الخاصة أكثر مهنية، وكذا تعديل تشكيل هيئة أو جهاز الاستئناف الدائم بالأخذ في عين الاعتبار أبعاد الوسط الدولي[2].

ثالثا: خاصية الاستمرارية

إن النص على نشأة وتأسيس جهاز تسوية النزاعات في الاتفاق المنشأ للمنظمة العالمية للتجارة، وتوضيح أنه هو المجلس العام الذي يجتمع للنظر في النزاعات التي تثور بين أعضاء المنظمة، يجعل منه جهازا يتصف بالديمومة، ولأن (ج.ت.ن) أنشئ لإدارة القواعد والإجراءات المتعلقة بتسوية النزاعات، فأن استمراريته تنبع من استمرارية القواعد والإجراءات المكلف بإدارتها، حيث يعمل بصفة مستمرة، وهو الأقدر في أجهزة (م.ع.ت) على التحرك السريع لمواجهة المشاكل العاجلة التي تدخل في اختصاص المنظمة[3].

ضف إلى ذلك أن تمتع (ج.ت.ن) بخاصية الاستمرارية، يستبعد إيجاد هيئات تسوية النزاعات التي تزول بزوال مهمتها أي بزوال الخلاف التجاري، فهو الجهاز الوحيد من بين أجهزة المنظمة الذي يعمل باستمرار ويستطيع الاجتماع في أي وقت للنظر في المسائل المعروضة عليه[4].

---

[1]– قادري طارق، جهاز تسوية الخلافات داخل المنظمة العالمية للتجارة ، ص 35 و36.

[2]–المرجع نفسه ، ص 36.

[3]– جمعة سعيد سرير، مرجع سابق، ص 587.

[4]– انظر كل من: قادري طارق، جهاز تسوية الخلافات داخل المنظمة العالمية للتجارة، مرجع سابق، ص 40، و

- Bob KIEFFER, L'organisation mondiale du commerce et l'évolution du droit international public, édition Larcier, Luxembourg, 2008, p 294,

– راجع أيضا: المواد 16 فقرة 4، 17 فقرة 14 و21 فقرة 3 من مذكرة التفاهم علي القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

رابعا: خاصية ارتضاء الأطراف

إن خاصية الارتضاء التي يتمتع بها جهاز تسوية النزاعات، خاصية مهمة وأساسية، حيث أنه لا يمكن لهذا الجهاز أن يتدخل بصدد أي نزاع إلا بارتضاء الأطراف المعنية[1]، ولا يمكنه اتخاذ المبادرة في هذا الشأن، كالدور الممنوح وفقا لنص المادة 99 من ميثاق الأمم المتحدة للأمين العام لهذه المنظمة، الذي يمكنه من تنبيه مجلس الآمن إلى أية مسألة تهدد السلم والأمن الدوليين[2].

ومظاهر خاصية الارتضاء متعددة نذكر منها مايلي:"

1- لا تنعقد التسوية الفورية إلا للحالات التي يرى فيها أحد الأعضاء أن إجراءا صادرا عن عضو آخر يضر بالمصالح العائدة له بصورة مباشرة أو غير مباشرة بموجب الاتفاقات المشمولة.
2- إن تقدير رفع الدعاوي متروك لتقدير الدول، حيث يجب على كل عضو قبل رفع أي قضية أن ينظر في حكمة وجدوى المقاضاة وفق هذه الإجراءات.
3- إن إجراءات المساعي الحميدة والتوفيق والوساطة إجراءات تتخذ طوعيا إذا وافق على ذلك أطراف النزاع.
4- عرض أمانة المنظمة ترشيحاتها بخصوص الفرق الخاصة على طرفي النزاع.
5- يكون اللجوء إلى التحكيم السريع قصد تسوية النزاعات، بموافقة طرفي النزاع اللذين ينبغي أن يتفقا على الإجراءات التي يرغبان في إتباعها"[3].

---

[1]- مع الإشارة انه بمجرد تدخله، تكون القرارات الصادرة من جهاز تسوية النزاعات ملزمة للأطراف، انظر: إكرام مياسي، الاندماج في الاقتصاد العالمي وانعكاساته على القطاع الخاص في الجزائر، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2011، ص 288.

[2]- مصطفى سلامة، منظمة التجارة العالمية (النظام الدولي للتجارة العالمية)، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، الطبعة الثانية، 2008، ص 48.

[3]- محمد السعيد الدقاق، مصطفى سلامة حسن، المنظمات الدولية المعاصرة (منظمة الأمم المتحدة- جامعة الدول العربية- منظمة التجارة العالمية- آلية إدارة اتفاقات الجات)، منشأة المعارف، الإسكندرية، دون ذكر سنة النشر، ص 383.

خامسا: خاصية مركزية جهاز تسوية النزاعات

يتمتع جهاز تسوية النزاعات بخاصية المركزية في المنظمة العالمية للتجارة، حيث يتولى تشكيل الفرق الخاصة وجهاز الاستئناف الدائم، كما يقوم باتخاذ القرارات اللازمة لحل النزاعات، باعتماده لتقارير الفرق الخاصة، وذلك حسب الحالات، أي تقديم طلب الاستئناف من عدمه.

وينظر في مدى اعتماد تقارير جهاز الاستئناف الدائم والتي تقبلها أطراف النزاع بدون شروط، وكذا اتخاذ الإجراءات المؤقتة في حالة عدم تنفيذ الالتزامات، حيث يعطي جهاز تسوية النزاعات الترخيص بتعليق التنازلات وغيرها من الالتزامات التي تبرم من خلال الاتفاقات المشمولة، بالإضافة إلى التعويض، يتم اللجوء إليها في حال عدم تنفيذ التوصيات والقرارات خلال فترة زمنية معقولة –كما سنعرف لاحقا–.

وتكمن أهمية منح اختصاص السماح بتعليق التنازلات لـ (ج.ت.ن) في رفض القانون الدولي التجاري للإجراءات الانفرادية التي تتخذها بعض الدول وتستخدمها كأداة سياسية تتدخل من خلالها في شؤون الدول الأخرى[1]، كما يعمل على ضمان الحلول الفعالة من أجل مصلحة جميع الأعضاء، ويعتبر الجهاز بشكل عام جهة تلجأ إليها الأطراف المتنازعة، في كل مراحل النزاع بدءا من مرحلة التشاور إلى غاية إصدار قرارات ملزمة للفصل في هذا النزاع نهائيا[2].

ولا تتمتع التقارير والتوصيات بالصفة الإلزامية، إلا بعد اعتمادها من طرف (ج.ت.ن) فهو الجهاز المختص بإضفاء الصفة الشرعية على مقررات الفرق الخاصة وجهاز الاستئناف الدائم[3].

سادسا: انتهاج التوافق السلبي في اتخاذ القرارات

يتم اتخاذ القرارات داخل جهاز تسوية النزاعات بإتباع المنهج السلبي لتوافق الآراء، وهذا ما يضمن عدم تعطيل سير إجراءات تسوية النزاعات، وكذا عدم عرقلة اتخاذ القرارات من طرف أحد الأعضاء خاصة أطراف النزاع، باعتباره لا يتوقف على إرادة الطرف الخاسر، مما يؤدي إلى تلقائية كبيرة في سير الإجراءات[4]، وتم اللجوء إلى هذا المنهج بعد أن

---

(1)– ياسر الحويش، مبدأ عدم التدخل وتحرير التجارة العالمية، مرجع سابق، ص 140.

(2)– عمر سعد الله، الوجيز في حل النزاعات الدولية، مرجع سابق، ص 146.

(3)– Bob KIEFFER, op.cit, p294.

(4)- Jamal MACHROUH, Justice et développement selon l’organisation mondiale du commerce, L’harmattin, Paris, 2008, p17.

تم العدول عن المنهج الإيجابي لتوافق الآراء الذي كان معمولا به في نظام "الجات 1947"، والذي كان بموجبه يمكن لأحد الأعضاء أن يعطل سير إجراءات تسوية النزاعات عند اعتراضه بمناسبة طرح قرار أو توصية للتصويت، وكان هذا من بين أبرز عيوب النظام السابق.

وتأتي صيغة التصويت لاتخاذ القرارات من طرف جهاز تسوية النزاعات كما يلي:

1-قرار عدم تشكيل الفريق الخاص.

2-قرار عدم اعتماد تقرير الفريق الخاص.

3-قرار عدم اعتماد جهاز الاستئناف الدائم.

4-قرار رفض طلب إجازة وقف التنازلات أو الامتيازات الأخرى[1].

سابعا: خاصية التعدد الوظيفي

إن عمل جهاز تسوية النزاعات لا يقتصر فقط على مواجهة حالات الإخلال بالالتزامات المنبثقة عن اتفاق مراكش والاتفاقات التجارية المشمولة، بل يمتد إلى العمل على حماية القواعد الدولية التجارية لصالح كل الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة، حيث يمارس جهاز تسوية النزاعات وظائفه من أجل تحقيق هدف مزدوج، أحدهما علاجي والآخر وقائي، وهذا من أجل كفالة الاستقرار للنظام التجاري الدولي.

فمن جهة، يعمل الجهاز على التسوية الفورية للحالات التي يرى الأعضاء أن إجراءا قد صدر من عضو آخر يضر بالمصالح العائدة له بموجب الاتفاقات المشمولة، من جهة أخرى، تهدف هذه التسوية إلى الحفاظ على حقوق والتزامات الأعضاء الناتجة عن الاتفاقات المشمولة بالدرجة الأولى[2].

فجهاز تسوية النزاعات من خلال نظره في النزاعات التي تنشأ بين الدول الأطراف في المنظمة، له اختصاص رقابي، يساعد من خلاله على تحقيق أهدافها (أقصد أهداف المنظمة العالمية للتجارة)، التي في مقدمتها تحرير التجارة الدولية، حيث يستطيع أن يكون له نظرة شاملة للعلاقات التجارية بين الأعضاء بمناسبة تصديه للنزاعات للوصول إلى حل لها، وأن يصل إلى أسباب هذه النزاعات ومدى تأثيرها على حرية التجارة الدولية.

---

[1]- عبد الملك عبد الرحمن مطهر، مرجع سابق، ص442.

[2]- مصطفى سلامة، منظمة التجارة العالمية (النظام الدولي للتجارة العالمية)، مرجع سابق، ص 49.

وهذا ما يجعل منه مرآة لواقع التجارة الدولية بواسطة التقرير الذي باستطاعته إعداده عن حالة التجارة الدولية ومدى التزام الأعضاء باتفاق الجات وكذا قدرة التنبؤ التي لا يمكن أن تتم إلا من خلال معرفة وجهة نظر جهاز تسوية النزاعات، من خلال التقارير التي يقدمها للمنظمة والحلول التي يقترحها للنزاعات، ونتيجة لهذا، فإن جهاز تسوية النزاعات يعد عنصرا مركزيا في توفير الأمن والاستقرار في العلاقات التجارية الدولية[1].

حيث أنه تفرض رقابة قضائية على الأعضاء ليس بطريقة مباشرة وإنما من خلال ممارسة جهاز تسوية النزاعات لاختصاصاته، وبدون أي تدخل في الشؤون الداخلية للأعضاء، وهذا بهدف الوصول إلى تقييم شامل لممارسات الأعضاء، بعيدا عن الشؤون الداخلية[2].

وتتمثل أهمية (ج.ت.ن) في كونه يتدخل في النزاع القائم وفقا لقواعد قانونية محددة ويوضح الأحكام القائمة في الاتفاقات المشمولة وفق القواعد المعتادة في ضوء تفسير القانون الدولي العام، وهذا ما يعطي ضمانا لأعضاء (م.ع.ت) بأن هذا الجهاز خاضع أثناء ممارسته لسلطاته لقواعد قانونية وموضوعية وليس لاعتبارات شخصية أو إيديولوجية، حيث أن إنشاء مثل هذا الميكانيزم يتيح للمنظمة العالمية للتجارة إرساء دعائم الرقابة على تنفيذ الالتزامات التعاقدية للدول الأعضاء أيا كانت صفتها ودرجة قوتها[3].

إذن، نظام تسوية النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة محكوم بجهاز مركزي يشرف عليه ويراقبه، يضم ممثلين عن الدول الأعضاء كما ذكرنا سابقا وهو ذو سلطة شاملة وواسعة نظرا لإدارته لعملية التسوية برمتها[4]، حيث يهدف جهاز تسوية النزاعات، الذي اثبت أهميته منذ السنة الأولى من إنشائه من خلال تطبيق أحكام مذكرة التفاهم، إلى إعادة التوازن برفع الضرر عن الدولة المعينة وتحقيق استقرار العلاقات التجارية الدولية[5].

---

[1]- إبراهيم أحمد خليفة، مرجع سابق، ص 176.

[2]- المرجع نفسه، ص 177.

[3]- Eric CANAL FORGUES, **« le système de règlement des différends de l'organisation mondiale du commerce (OMC) »**, revue générale de droit international public, Paris, Tome 98, N° 03,1994, p 698.

[4]- محمد خليل الموسى، الوظيفة القضائية للمنظمات الدولية، (الهيئات المعنية بتسوية نزاعات حقوق الإنسان والبيئة والتجارة الدولية)، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، 2003، ص 92.

[5]-l'activité de l'ORD est très importante, marquée dés la 1ére année d'existence de l'OMC: au 05 Octobre 1995, 13 différends ont été déjà portés devant lui …, consulter: Michel RAINELLI, l'organisation mondiale du commerce, op.cit, p100.

ويتميز جهاز تسوية النزاعات بأنه محكمة اقتصادية ذات طابع قانوني تجسد سلطة المنظمة العالمية للتجارة في مجال تسوية النزاعات التجارية الدولية وتصدر التوصيات إلى الدول الأعضاء أطراف النزاع، ويستفيد من أحكامه كافة الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة فضلا عن سهره على تطبيق نظام تسوية النزاعات[1].

عموما، إن تواجد هذه الهيئة التي وصفت بأنها "يد من حديد"، تمثل بالنسبة للبعض فعالية قانون المنظمة العالمية للتجارة، أما بالنسبة للبعض الآخر، تمثل آلة حرب حقيقية تعاني دائما وبشكل ملحوظ، من الإجراءات الموروثة من نظام "الجات 1947"، وعلى الرغم من هذا وذاك، ساهم (ج.ت.ن) في تجسيد سلطة (م.ع.ت) وقانونها، ولا يمكن أبدا إنكار أنه أصبح قطعة جد هامة في تشكيلة "PUZZLE" التي تكون النظام القضائي الدولي[2].

المطلب الثاني: مجال اختصاص جهاز تسوية النزاعات

يختص جهاز تسوية النزاعات في (م.ع.ت) بفئة معينة من نزاعات التجارة الدولية[3] والتي تشكل مجالا يمارس فيه اختصاصه والذي يتحدد على أساس طبيعة النزاعات بحد ذاتها سواء النزاعات التي تنشأ بين أعضاء المنظمة بسبب الإخلال بالاتفاق المنشئ للمنظمة العالمية للتجارة (الفرع الأول)، أو النزاعات التجارية التي تنشأ في إطار الاتفاقات التجارية الدولية[4]سواء النزاعات التجارية التي تنشأ في إطار الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف أو الاتفاقات التجارية الدولية عديدة الأطراف (الفرع الثاني).

---

(1)-Denis HORMAN, op.cit, p70.

(2)- Bob KIEFFER, op.cit, p292.

(3)– نزاعات التجارة الدولية هي تلك النزاعات التي تثور على المستوى الدولي سواء كانت هذه النزاعات بين الأشخاص الطبيعية أو المعنوية الخاصة من مختلف الجنسيات أو بين الأشخاص العامة كالدول أو إحدى مؤسساتها من ناحية وبين أشخاص أجنبية خاصة طبيعية كانت أم معنوية من جهة أخرى، انظر في هذا الشأن: منير عبد المجيد، التنظيم القانوني للتحكيم الدولي والداخلي في ضوء الفقه وقضاء التحكيم، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1997، ص 18.

(4)– وردت الاتفاقات التي تشملها مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات في الملحق 1 منها كمايلي:

(ألف) اتفاق إنشاء منظمة التجارة العالمية

(باء) الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف

مرفق 1 ألف: الاتفاقات متعددة الأطراف بشأن التجارة في البضائع

مرفق 1 باء: الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات

مرفق 1 جيم: الاتفاق بشأن جوانب التجارة المتصلة بحقوق الملكية الفكرية

الفرع الأول: النزاعات الناشئة بسبب الإخلال بالاتفاق المنشئ للمنظمة العالمية للتجارة

يحتوي الاتفاق المنشئ للمنظمة العالمية للتجارة المعروف باتفاق مراكش على ديباجه و16 مادة وأربع ملاحق تتمثل فيما يلي:

- الملحق الأول: أ- الاتفاقات متعددة الأطراف بشأن التجارة في السلع.
  ب- الاتفاق العام للتعريفات والتجارة.
  ج- اتفاق الجوانب المتصلة بالتجارة في حقوق الملكية الفكرية.
- الملحق الثاني: وثيقة التفاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات.
- الملحق الثالث: آلية مراجعة السياسة التجارية.
- الملحق الرابع: الاتفاقات التجارية عديدة الأطراف.

ويجب على الدول الالتزام بما ورد في هذا الاتفاق في حال التوقيع عليه، أما في حالة الإخلال به، تقوم المسؤولية على العضو المخالف، وهنا تطبق قواعد وإجراءات مذكرة التفاهم، وهذا ما نصت عليه المادة الأولى من مذكرة التفاهم «....وتطبق قواعد وإجراءات هذا التفاهم أيضا على المشاورات وتسوية المنازعات بين الأعضاء المتعلقة بحقوقها والتزاماتها بموجب أحكام اتفاق إنشاء منظمة التجارة العالمية لعضويتها»[1].

وهذا يعني أن النزاعات التي تثور بين الأعضاء في إطار الاتفاق المنشئ للمنظمة العالمية للتجارة متعلقة بحقوقهم وواجباتهم ليس باعتبارهم أطرافا تجارية بل كونهم أعضاء داخل المنظمة، ويمكن أن نلخص هذه النزاعات: في حالة إخلال الدولة العضو لالتزاماتها المالية وكذا النزاعات التي تثور عند ممارسة الدول (لبعض حقوقها) في المنظمة[2].

مرفق 2: مذكرة التفاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات

(جيم) الاتفاقات التجارية عديدة الأطراف

مرفق 3: الاتفاق بشأن التجارة في الطائرات المدنية

الاتفاق بشأن المشتريات الحكومية

الاتفاق الدولي بشأن منتجات الألبان

الاتفاق الدولي بشأن لحوم الأبقار

ويكون تطبيق هذا التفاهم على الاتفاقات التجارية عديدة الأطراف رهنا باعتماد أطراف كل اتفاق لقرار يبين شروط تطبيق التفاهم بالنسبة للاتفاق، بما في ذلك أية قواعد أو إجراءات خاصة أو إضافية للأدراج في الملحق 2، بالصيغة التي ترسل بها إلى جهاز تسوية المنازعات.

[1]- مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات، مرجع سابق.

[2]- قادري طارق، جهاز تسوية الخلافات داخل المنظمة العالمية للتجارة، مرجع سابق، ص 57.

أولا: حالة إخلال الدولة العضو لالتزاماتها المالية

يدير نشاط المنظمة العالمية للتجارة ممثلو حكومات الدول الأعضاء، حيث يشاركون في كل نشاطات المنظمة ويسهرون على الحفاظ على مصالح دولهم فيها، ومن بين الالتزامات[1] التي تلتزم بها الدول الأعضاء حسب المادة السابعة من اتفاق مراكش، المساهمة في مصروفات المنظمة وفقا للأنظمة المالية التي يعتمدها المجلس العام[2].

إذن، تفرض المادة السابعة من اتفاق مراكش لإنشاء المنظمة العالمية للتجارة، التزاما على كل دولة عضو في المنظمة بتسديد التزاماتها المالية داخل المنظمة، حسب جدول الاشتراكات الذي تحدده اللجنة المكلفة بالميزانية والشؤون المالية والإدارية، الذي تعرضه على المجلس العام من أجل اعتماده، وفي حالة التأخر في الدفع من طرف إحدى الدول الأعضاء تتولى لجنة الميزانية والمالية والإدارة إخطار المجلس العام، بهدف اتخاذ الإجراءات اللازمة [3].

---

[1]– من بين الالتزامات التي يلتزم بها أعضاء المنظمة العالمية للتجارة:

- التنازل عن قدر من حريتها في سن وتطبيق التشريعات الوطنية الخاصة بسياستها التجارية والدخول في الترتيبات التجارية المقيدة وتجنب المعاملة التمييزية في العلاقات التجارية الدولية.
- تطوير النظام التجاري للدول الأعضاء ومطابقة قوانينها ولوائحها وإجراءاتها الإدارية بما يناسب نتائج الجهود الدولية المبذولة من أجل تحرير التجارة الدولية، وكذا جميع نتائج جولة الاوروغواي.
- الامتناع عن إبداء التحفظات على أي حكم من أحكام اتفاق تأسيس المنظمة وكذلك القواعد التجارية أو أي أحكام يتعلق بالاتفاقات الملحقة.
- التعاون والعمل للوصول إلى تحقيق نمو كبير ومستقر من أجل اقتصاد عالمي حقيقي وفعال.
- عدم ممارسة الضغوط والنفوذ على موظفي المنظمة أو ممثلي الدول، وكذا ضمان استقلالية ممارستهم لوظائفهم المتعلقة بنشاط المنظمة.
- احترام قرارا المنظمة والعمل على تسوية النزاعات بموجب القواعد المقررة ومذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات بين الدول الأعضاء غير أن هذه الالتزامات يمكن أن ترد عليها استثناءات مثل حالة الإذن لعضو ما بالخروج على الالتزام العضوية بشروط وكذا المعاملة الخاصة بالدول الأقل نموا... لمزيد من التفصيل انظر جابر فهمي عمران، المنافسة في منظمة التجارة العالمية، (تنظيمها، حمايتها، دراسة مقارنة "القانون الأمريكي، الاتحاد الأوروبي– القانون المصري")، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2011، ص ص 66–69.

[2]– انظر نص المادة 4/7 من اتفاق مراكش لإنشاء المنظمة العالمية للتجارة، مرجع سابق.

[3]– تنص المادة 2/7 من نفس الاتفاق على أن: "تقترح لجنة الميزانية والمالية والإدارة على المجلس العام أنظمة مالية تتضمن أحكاما تحدد:

أ– جدول المساهمات المتضمن توزيع مصروفات المنظمة على أعضائها.

ب– الإجراءات التي تتخذ بشأن الأعضاء الذين يتأخرون عن سداد مساهماتهم.

وفي حالة ما إذا لم تكتف هذه الدولة بالتأخر في الدفع، بل تعدته إلى الإخلال بهذا الالتزام كليا، يمكن أن يؤدي هذا السلوك إلى نشوب نزاع داخل المنظمة، بالتالي مطالبة الدولة بتسديد هذه الاستحقاقات أمام جهاز تسوية النزاعات.

ولكن الملاحظ عمليا، أنه لا يعرض هذا النوع من النزاعات أمام جهاز تسوية النزاعات، حتى إن وجد تأخير في تسديد الاستحقاقات، حيث يتم تسوية الأمر مع الدولة بصفة انفرادية، وإن عرض الأمر على المجلس العام، فتسويته تتم بالتفاوض دون اتخاذ إجراءات قانونية معينة[1].

ثانيا: النزاعات الناشئة عن ممارسة الدولة لعضويتها داخل المنظمة

ذكرنا فيما سبق التزامات الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة والتي تقابلها بطبيعة الحال حقوق تمارسها بموجب عضويتها في المنظمة، وتتمثل هذه الحقوق حسب اتفاق مراكش في الحق في المشاركة في اتخاذ القرارات والحق في تعديل القواعد المتفق عليها في إطار المنظمة:

1- الحق في المشاركة في اتخاذ القرارات

بالرجوع للمادة التاسعة من اتفاق مراكش، نجد أن اتخاذ القرارات في إطار المنظمة العالمية للتجارة يكون بإحدى الطريقتين، ولا يمكن إتباع الطريقة الثانية، إلا بعد فشل الطريقة الأولى التي تقوم على مبدأ محاولة الوصول إلى توافق الآراء بين الدول في القرارات التي تتخذها المنظمة، إلا في حالة النص على غير ذلك.

ففي حال فشل طريقة التوافق في الآراء، يلجأ الأعضاء إلى طريقة التصويت، أين يكون وكقاعدة عامة، لكل دولة صوت واحد، حتى ولو كانت الدول متكتلة مثل المجموعة الأوروبية حيث يكون عدد أصواتها هو عدد دولها الأعضاء في (م.ع.ت).

وتختلف النسب المطبقة في التصويت حسب نوعية القرار الذي يراد اتخاذه نبينها فيما يلي:

---

[1]- هند بن عمار، مرجع سابق، ص 20.

- أغلبية أصوات الأعضاء الحاضرين: في حالة القرارات التي يتخذها المؤتمر الوزاري والمجلس العام.
- أغلبية ثلاثة أرباع أصوات الدول الأعضاء: في حالة القرارات التي تصدر بشأن طلب تفسير اتفاق من طرف إحدى الدول، كتفسير ميثاق المنظمة أو اتفاق متعدد الأطراف، أو في حالة إعفاء أحد الأطراف من التزام مفروض عليه بموجب الاتفاق.
- موافقة ثلاثة أرباع الدول الأعضاء في حالة قرارات الترخيص التي تصادر بخصوص طلب إحدى الدول الترخيص من مؤتمر الوزراء حتى تسحب أو تلغى أحد التزاماتها التجارية لأسباب معينة مؤقتا[1].

2- الحق في طلب تعديل القواعد المتفق عليها في إطار المنظمة

تحاول الدول الأعضاء كقاعدة عامة، الوصول إلى التوافق في الآراء، وبالتالي موافقة المؤتمر الوزاري على التعديل، وفي حالة العكس، يلجأ الأعضاء كما يحدث في طريقة اتخاذ القرارات إلى التصويت، وتختلف أيضا نسب التصويت حسب نوعية التعديل، وهذا ما نصت عليه المادة العاشرة من اتفاق مراكش.

فبخصوص طلب التعديل الذي يتعلق بالحقوق والواجبات داخل المنظمة، الذي صوت عليه ثلثي الدول الأعضاء، فيسري التعديل فقط على الدول التي وافقت عليه، ولا يكون التعديل ساري المفعول بالنسبة لكل الدول، إلا إذا صوت عليه ثلاثة أرباع الأعضاء بعد تقديمه إلى المؤتمر الوزاري للتصويت عليه.

أما فيما يخص طلب تعديل قاعدة من الاتفاقات التجارية المتعددة الأطراف، فهنا يتم اعتماد القرار بتصويت ثلثي الأعضاء.

وفي بعض الاتفاقات، مثل الاتفاق الخاص بتفسير المادة الرابعة من اتفاق مراكش والمادتين الأولى والثانية من الاتفاق العام للتعريفة الجمركية لسنة 1994، والمادة الثانية فقرة 01 من الاتفاق الخاص بتجارة الخدمات، وكذا المادة الرابعة من الاتفاق الخاص بالجوانب التجارية للملكية الفكرية، كلها تتطلب موافقة كل أعضاء المنظمة، وفيما عدا هذه الحالات، تصدر القرارات بالأغلبية البسيطة من الحاضرين إن لم يوجد هناك توافق[2].

---

[1]- انظر بشأن اتخاذ القرارات في المنظمة العالمية للتجارة: المادة 9 من اتفاق مراكش، مرجع سابق.

[2]- محمد عبد الستار- كامل نصار، دور القانون الدولي العام في النظام الاقتصادي العالمي، مكتبة الوفاء القانونية، الإسكندرية، 2011، ص172.

إذن، نلاحظ أن النزاعات التي تقوم بين الدول الأعضاء عند ممارستها لحقها في العضوية داخل المنظمة العالمية للتجارة يمكن أن تثور أو تنشأ أثناء التصويت، ونذكر على سبيل المثال:

1- محاولات المجموعات الاقتصادية من أجل الحصول على أصوات إضافية باعتبارها وحدات قائمة بذاتها منفصلة عن الأصوات التي تأخذها الدول الأعضاء فيها، وتتمثل أهم هذه المجموعات في المجموعة الأوروبية، التكتل الاقتصادي اللاتينو أمريكي (SELA)، تجمع كندا- الولايات المتحدة الأمريكية -المكسيك (ALENA)، وتجمع دول جنوب شرق آسيا (SEANA) [1].

حيث حاولت هذه المجموعات الاقتصادية الحصول على صوت خاص بها عند اتخاذ القرارات، إلا أن المؤتمر الوزاري للمنظمة تدخل لإعادة تفسير المادة التاسعة فقرة 02 من اتفاق مراكش التي تخول للمجموعات الأوروبية الحق في التصويت، فقرر عدم جواز تجاوز أصوات الدول الأعضاء في هذه المجموعات، وهذا محافظة على مبدأ "لكل دولة صوت"[2].

2- محاولة التحفظ أثناء التصويت من طرف أحد الأعضاء في (م.ع.ت)، باعتبار أن اتفاق مراكش يمنع أي تحفظ من قبل الدول على الاتفاقات التجارية التي اعتمدها.

ويتم الفصل في هذا النوع من النزاعات بتطبيق القواعد والإجراءات المعتمدة بشأن تسوية النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة[3].

الفرع الثاني: النزاعات التجارية التي تنشأ في إطار الاتفاقات التجارية الدولية

يختص جهاز تسوية النزاعات، بالنظر في النزاعات التي تنشأ بين الدول الأعضاء في المنظمة والتي تخص الاتفاقات التجارية الدولية ، سواء الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف أو في إطار الاتفاقات التجارية الدولية عديدة الأطراف.

---

[1]- هند بن عمار، مرجع سابق، ص 22.

[2]- قادري طارق، جهاز تسوية الخلافات داخل المنظمة العالمية للتجارة، مرجع سابق، ص 58.

[3]- هند بن عمار، مرجع سابق، ص 22.

أولا: النزاعات التجارية التي تنشأ في إطار الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف

يعتبر جهاز تسوية النزاعات من بين الأجهزة الرئيسية التي تشمل ولايته كافة مجالات السلع والخدمات والملكية الفكرية بشكل متكامل[1]، وتطبق على هذه الاتفاقات التجارية نوعين من القواعد والإجراءات عند تسوية النزاعات: أولهما، مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، وثانيهما يتمثل في القواعد والإجراءات الإضافية الخاصة التي تطبق على الاتفاقات التي تتميز بنوع من الخصوصية، ولقد تمت الإشارة إليها في الملحق الثاني من مذكرة التفاهم، وتتمثل هذه الاتفاقات في: الاتفاقات المتعددة الأطراف الخاصة بتجارة السلع، الاتفاق العام المتعلق بتجارة الخدمات، والاتفاق الخاص بجوانب الملكية الفكرية التي تمس التجارة.

1- الاتفاقات المتعددة الأطراف الخاصة بتجارة السلع

حظيت التجارة في السلع باهتمام كبير في إطار الاتفاق العام حول التعريفات الجمركية والتجارة، الذي اعتمد أغلبية هذه الاتفاقات، باعتبار أن الهدف الأساسي من إبرام اتفاقات الجات لسنة 1947، هو تحرير التجارة الدولية في السلع الصناعية عن طريق تخفيف القيود الجمركية المفروضة عليها[2].

وتوصلت الدول المشتركة في المفاوضات خلال جولة الاوروغواي، إلى إبرام مجموعة أخرى جديدة من الاتفاقات[3] التي تحتوي على مجموعة من الأحكام التكميلية في مجال تحرير التجارة في السلع المصنعة، وبعض السلع الأخرى التي تهدف إلى تأمين وصول هذه السلع إلى أسواق الدول الأعضاء، من خلال الالتزام بإلغاء أو تخفيف القيود التجارية[4].

---

(1)– نوري منير، مرجع سابق، ص103.

(2)– إرزيل الكاهنة، "**اتفاقات المنظمة العالمية للتجارة الخاصة بالسلع والخدمات والمنظومة القانونية الجزائرية**"، المجلة النقدية للقانون والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، العدد 02، 2009، ص 192.

(3)– تتمثل هذه الاتفاقات في الاتفاق الخاص بالزراعة، الاتفاق الخاص بالتنظيم الصحي للمنتجات الزراعية، الاتفاق الخاص بالنسيج والملابس، الاتفاق الخاص بالمقاييس التي تخضع لها المنتجات، الاتفاق الخاص بالإجراءات الخاصة بالاستثمار، الاتفاق الخاص بالمقاييس ضد إغراقية، الاتفاق الخاص بطرق التقييم الجمركي، الاتفاق الخاص بالتفتيش قبل الإرسال، الاتفاق الخاص بالقواعد الأصلية للتجارة، الاتفاق الخاص برخص الاستيراد، الاتفاق الخاص بالتدعيم ومقاييس التعويض، الاتفاق الخاص بالحماية، انظر: محمد عبيد محمود، منظمة التجارة العالمية ودورها في تنمية اقتصاديات البلدان الإسلامية، دار الكتب القانونية، مصر، 2007، ص 313 وما بعدها.

(4)– لمزيد من التفصيل انظر: عبد الواحد محمد الفار، الإطار القانوني لتنظيم التجارة الدولية في ظل عالم منقسم، دار النهضة العربية، القاهرة، 2008، ص 258.

وعندما تحاول إحدى الدول الأعضاء انتهاك أحكام هذه الاتفاقات، تثور نزاعات بينها، سواء في حالة عدم الوفاء بالالتزامات الجمركية، وكذا عدم الوفاء بالالتزامات في مجال الحواجز اللاتعريفية، أو اتخاذ الدول لتدابير الحماية[1].

أ- النزاعات التي تنشأ بسبب عدم الوفاء بالالتزامات الجمركية

استطاعت جولة الاوروغواي، أن تحقق تقدما ملحوظا في مجال الحواجز الجمركية الخاصة بتجارة السلع، بالتزام الدول الأعضاء بتحديد التعريفة الجمركية وتخفيضها[2].

وتتم عملية تخفيض التعريفات الجمركية، وفقا لبروتوكول مراكش من خلال آلية قانونية تسمى «**تثبيت الحد الأفقي للتعريفة الجمركية**»، وانطلاقا من هذه الآلية، تقوم الدول بتحديد واجباتها في مجال التعريفات الجمركية ضمن قائمة ملحقة ببروتوكول مراكش، تتضمن قائمة السلع المعنية بالنفاذ إلى الأسواق وفقا للحقوق الجمركية، وعلى هذا الأساس تلتزم الدول بعدم رفع هذه التعريفات[3].

إن عدم احترام الدول الأعضاء لالتزاماتها في مجال التعريفات الجمركية، يؤدي بطبيعة الحال إلى نشوب نزاعات بينها، لأنها تضطر إلى تغيير قوانينها الداخلية الخاصة بهذا المجال حتى تتماشى مع التثبيت الذي حددته لهذه التعريفات في اتفاق "GATT 1994"، وهذا الإجراء يحتاج إلى وقت، خاصة بالنسبة للدول التي تمر بمرحلة انتقالية في نظامها الاقتصادي[4].

ب- النزاعات التي تنشأ عن الحواجز اللاتعريفية للتجارة

إن تخفيض التعاريف الجمركية، لا يحقق آثاره إذ قوبل بفرض قيود أو حواجز غير جمركية على المنتجات، وهذا يعرقل الهدف الأساسي للاتفاق، المتمثل في فتح الحدود والأسواق أمام السلع والمنتجات، ويعرقل حسن سير التجارة العالمية، وفي حالة ما إذا قامت إحدى الدول بالزيادة في القيود غير الجمركية، تثور نزاعات فيما بينها، باعتبار أن هذا التصرف يعد غير شرعي ويمثل تعسفا في استعمال الحق[5].

---

[1]- عبد الواحد محمد الفار، مرجع سابق، ص 256.

[2]- بلغ متوسط التعريفة الجمركية سنة 1947 حوالي 47% لكن انخفضت حتى وصلت 4,9% ويمكن أن تصل إلى نسبة الصفر، وهذا من أسباب نمو التجارة وارتفاع الدخل العالمي، لمزيد من التفصيل انظر: خليل السحمراني، منظمة التجارة العالمية والدول النامية، دار النفائس للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت، 2003، ص 66.

[3]- هند بن عمار، مرجع سابق، ص 24.

[4]- قادري طارق، جهاز تسوية الخلافات داخل المنظمة العالمية للتجارة، مرجع سابق، ص 59.

[5]- خليل السحمراني، مرجع سابق، ص 67.

ج- النزاعات التي تنشأ عن تدابير الحماية التي تتخذها الدول

إن الأصل في المعاملات التجارية بين الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة، أن تطبق القواعد المنصوص عليها في الاتفاقات التجارية المعتمدة من قبل المنظمة بشكل عادل ومتساو بينهم، ووفقا لمبدأ الدولة الأولى بالرعاية[1] الذي تبنته المنظمة العالمية للتجارة، باعتبارها نظام تجاري عالمي.

لكن على هذا الأصل، ترد بعض الاستثناءات، تتمثل في التدابير الحمائية التي تتخذها الدول، مثل: تدابير مكافحة أو حظر سياسة الإغراق[2] غير المشروع بالسلع الأجنبية، وبعض المقاييس المستعجلة التي تحد بصفة مؤقتة من استيراد بعض السلع من أجل حماية الإنتاج الوطني إذا زادت وارداتها من منتج معين بصورة غير متوقعة، وباتت تشكل ضررا جسيما على المنتج المحلي[3].

تجدر الإشارة في هذا المجال، إلى استبعاد بعض السلع من جولة الاوروغواي ولم تتطرق لها، والمتمثلة في النفط والبيوكيماويات إذ تعتبران من أهم السلع المنتجة في العديد من الدول النامية بصفة عامة والدول العربية بصفة خاصة، رغم انضمام عدد كبير نسبيا منها إلى (م.ع.ت)، وكذلك التجارة في السمعي البصري باعتبار أن الثقافة ليست سلعة تجارية بل لها خاصية متميزة[4].

---

[1]- يتمثل هذا المبدأ في استفادة أطراف المعاملة التجارية من المساواة القانونية ومنع التمييز في المعاملة بينها وكذا بالميزة الأفضل التي يتم إقرارها بين الدولتين، حيث تتمثل الغاية من هذا الشرط في إلغاء التمييز بين الدول...، لمزيد من التفصيل حول شرط الدولة الأولى بالرعاية راجع كل من: براهيمي جمال، شرط الدولة الأولى بالرعاية في العلاقات التجارية الدولية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون الدولي العام، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري تيزي وزو، 2011، ص 101.

[2]- يقصد بالإغراق الحالة التي يكون فيها سعر السلعة التي صدرتها إحدى الدول أقل من السعر الطبيعي في أسواقها المحلية أي قيام دولة ببيع سلعة معينة في سوق الاستيراد وفقا لسعر يقل عن السعر العادي الذي تباع به السلعة في موطنها الأصلي (بلد الإنتاج)، ونص الاتفاق على ضرورة الإجراءات المضادة للإغراق بعد مرور خمس سنوات على اتخاذها، لمزيد من التفصيل انظر كل من: عبد الباسط وفا، النظم الجمركية، (دراسة في فكر التعريفة الجمركية ومستقبلها في ظل الجات)، دار النهضة العربية، مصر، 2000، ص 310، ومصطفى سلامة، منظمة التجارة العالمية، النظام الدولي للتجارة، مرجع سابق، ص 124، وما بعدها.

[3]- محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، دار المنهل اللبناني، بيروت، 2010، ص 367.

[4]- بعد معارضة الدول الأوروبية وفي مقدمتها فرنسا إدراج هذه "السلع" في اتفاقات GATT، انظر: جابر فهمي عمران، منظمة التجارة العالمية (نظامها القانوني ودورها في تطبيق اتفاقات التجارة الدولية)، مرجع سابق، ص 156، مشار إليه أيضا لدى: عبد الله عبد الله عبد الكريم، مرجع سابق، ص 177.

2- النزاعات التي تنشأ في إطار الاتفاق العام المتعلق بتجارة الخدمات

لقد فرضت التطورات في السوق الدولية على الدول إعطاء الاهتمام لتنظيم التجارة الدولية في الخدمات، باعتبارها القوة المحركة الجديدة للنمو الاقتصادي والتجارة العالمية، حيث أصبحت القدرة على تقديم الخدمات لا تقل أهمية عن تقديم السلع في السوق الدولية، وتحرير التجارة الدولية في هذا المجال في إطار اتفاق دولي متعدد الأطراف، سيساهم في توسيع وتدفق التجارة الدولية[1]، نظرا للدور المهم الذي تلعبه تجارة الخدمات في عدة ميادين كالنقل، ميدان الاتصال، البنوك،... وغيرها.

ويقصد بالخدمات، الأنشطة الاقتصادية غير تلك التي تكون في صورة سلعة مادية، وتقدم هذه الأنشطة في صورة خدمة أو نشاط مفيد لمن يطلبه كالخدمات المالية مثلا[2].

لم تكن الخدمات خاضعة لاتفاق الجات 1947 نظرا لمحدودية حجمها في الوقت الذي أبرم فيه[3]، ولم يشر إليها إلا في المادة الخامسة الخاصة بتجارة الأفلام السينماغرافية، وكذا تم النص عليها في ثلاث اتفاقات من جولة طوكيو لسنة 1979، وهذه الاتفاقات تخص الحواجز اللاتعريفية على بعض أنواع الخدمات، وعرف آنذاك مصطلح "المبادلات الشفافة" الذي كان يقصد به تجارة الخدمات[4].

تم اعتماد الاتفاق العام المتعلق بتجارة الخدمات (GATS)، الذي يتكون من 29 مادة، و6 ملاحق[5]، تحت ضغط الدول الأوروبية الصناعية بصفة عامة، والولايات المتحدة الأمريكية بصفة خاصة، (كتسوية توفيقية) بين اعتبارات التجارة الدولية في السلع من جهة

---

(1)- حسين الفحل، "**الجاتس وآفاق التجارة العربية في الخدمات**"، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 23، العدد الثاني، 2007، ص 120، نشر على موقع الانترنت:

http//www.damascusuniversity.edu.sy/mag/law/old/economis/2007/23-25-%20alfahel.pdf5-alfahel

(2)- علي إبراهيم، منظمة التجارة العالمية، (جولة الاوروغواي وتقنين نهب العالم الثالث)، دار النهضة العربية، القاهرة، 1997، ص 193.

(3)- المرجع نفسه، ص 196.

(4)- هند بن عمار، مرجع سابق، ص 36.

(5)- يعد الاتفاق العام للتجارة في الخدمات الذي يهدف إلى إزالة القيود التجارية في كل أنواع الخدمات، الاتفاق الأول الذي وضع قواعد متعددة الأطراف تتعلق بالتجارة في الخدمات، وقد دخل حيز التنفيذ في 01 جانفي 1995، باعتباره أحد الاتفاقات الرئيسية للمنظمة العالمية للتجارة، لمزيد من التفصيل انظر: سماتي حكيمة، أثر المنظمة العالمية للتجارة على اقتصاديات الدول، مذكرة من أجل الحصول على شهادة الماجستير في الحقوق، (فرع فرع القانون الدولي والعلاقات الدولية)، كلية الحقوق، بن عكنون، جامعة الجزائر، 2009-2010، ص 200.

وتحرير التجارة العالمية في الخدمات من جهة أخرى، وتتضمن مجموعتين من الالتزامات: القواعد والمبادئ العامة التي ترتب التزامات على عاتق الدول، وبعض الالتزامات المحددة لبعض قطاعات الخدمات التي تختلف من دولة لأخرى[1].

وهنا، نذكر بعض المبادئ الأساسية التي تضمنها هذا الاتفاق: شرط الدولة الأولى بالرعاية، مبدأ المعاملة الوطنية، مبدأ الشفافية، مبدأ التجارة التدريجي، وكذا الملاحق التي تراعى خصوصية بعض القطاعات[2]، والتي تتعلق بأنواع معينة من الخدمات كالخدمات المالية، النقل البحري، النقل الجوي، خدمات الاتصالات القاعدية، خدمات القطاع السمعي البصري، وقد صنفت هذه الخدمات إلى أربعة أنواع رئيسية وهي:

1. الخدمات المتنقلة عبر الحدود: التي لا تتطلب الانتقال الطبيعي للمنتج أو المستهلك ويديرها ممولي الخدمات الأجانب الذين يعرضون خدمات على أرض دولة معينة مثل خدمات النقل، تحويل الأموال عن طريق البنوك.
2. الخدمات التي تباع أو تقدم في إقليم إحدى الدول الأعضاء مثل فروع الشركات متعددة الجنسيات (الوجود التجاري في الدولة التي ستقوم فيها الخدمة).
3. الخدمات التي تحتاج إلى انتقال المستهلك مثل خدمات السياحة.
4. الخدمات التي تحتاج إلى انتقال مؤقت للأشخاص الطبيعيين مثل انتقال المحامين والمدرسين والمهندسين...[3].

ولما كان من الصعب حصر مجال تجارة الخدمات، فإنه كثيرا ما تثور نزاعات بين الدول بشأنها، مثل النزاع الذي نشأ بين الولايات المتحدة الأمريكية وبلجيكا بشأن المقاييس التي اتخذتها هذه الأخيرة في مجال خدمات الهاتف[4].

ونظرا، للخصوصية التي تتميز بها تجارة الخدمات، فقد أضحى من الضروري تطبيق قواعد وإجراءات خاصة وإضافية إلى جانب القواعد المنصوص عليها في مذكرة التفاهم بشأن

---

[1]– لمزيد من التفصيل انظر: زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي (نظرة عامة على بعض القضايا)، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 1999، ص 340.

[2]– انظر: واضحي عثمان، الجزائر والمنظمة العالمية للتجارة، رسالة من أجل الحصول على شهادة الماجستير في القانون الدولي والعلاقات الدولية، كلية الحقوق، جامعة الجزائر بن يوسف بن خدة، 2008–2009، ص 74.

[3]–زينب حسين عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية، الفتح للطباعة والنشر، الإسكندرية، 2003، ص 314.

[4]– هند بن عمار، مرجع سابق، ص 37.

القواعد التي تحكم تسوية النزاعات، حيث أكدت المادة 22 من الاتفاق العام المتعلق بتجارة الخدمات على أسلوب المشاورات، كما أحالت المادة 23 المعنونة بتسوية النزاعات وتنفيذ الالتزامات إلى أحكام مذكرة التفاهم[1]

إلى جانب جهاز تسوية النزاعات، يوجد هناك جهاز آخر، وهو مجلس التجارة في الخدمات، ويقوم هذا المجلس بالتدخل من أجل تسهيل تطبيق الاتفاق الخاص بتجارة الخدمات، ابتداء من تقديم الاستشارات والتفسيرات إلى غاية محاولة حل النزاعات بالتعاون مع جهاز تسوية النزاعات[2].

كما ينص الملحق الخاص بمجال خدمات النقل الجوي في المادة الثانية منه، على إجراءات وقواعد خاصة بتسوية النزاعات التي لا تطبق في المجالات المتعلقة بحقوق حركات النقل (الركاب والبضائع) والخدمات المتعلقة بحقوق المرور، ما عدا خدمات إصلاح وصيانة الطائرات، وبيع وتجارة خدمات النقل الجوي، خدمات نظام الحجز الآلي عبر الحاسوب[3].

كذلك تم وضع قواعد وإجراءات لتسوية النزاعات بالكيفية التي تتناسب مع طبيعة الخدمات، فمثلا في مجال الخدمات المالية اشترطت المادة 04 من الملحق الخاص بالخدمات المالية على إجراءات خاصة وهي أن يكون هناك فريق عمل متخصص في تسوية النزاعات، من ذوي الكفاءات في الميدان المالي، ويتم اختيار هذا الفريق عموما بالنظر إلى سيرتهم المهنية وكفاءتهم العالية وكذا تخصصهم في مجال الخدمات وتسوية النزاعات[4].

علما أنه لا يمكن اللجوء إلى نظام تسوية النزاعات المنصوص عليه في الاتفاق إلا بعد استنفاذ كل طرق الحل المنصوص عليها في الاتفاقات والعقود الثنائية أو المتعددة الأطراف التي تبرمها الدول فيما بينها[5].

كما تضمن هذا الاتفاق أحكاما خاصة بالمعاملة التفضيلية للبلدان النامية، منها التي تهدف إلى تجنيب هذه الدول جزءا من الآثار السلبية للاتفاق ومنها التي تهدف إلى تخفيض مزايا وأثار ايجابية لاقتصادها[1].

---

[1] - راجع المادتين 22 و23 من الاتفاق العام المتعلق بتجارة الخدمات، نشرت على موقع الانترنت:
www.wto.org/french.docs_f/legal_f/26-gats.pdf

[2]– لمزيد من التفصيل انظر: عبد الواحد محمد الفار، مرجع سابق. ص 318.

[3]– المادة 02 من ملحق خدمات النقل الجوي، للاتفاق العام المتعلق بتجارة الخدمات، مرجع سابق.

[4]– المادة 04 من ملحق الخدمات المالية، للاتفاق نفسه.

[5]– قادري طارق، جهاز تسوية الخلافات داخل المنظمة العالمية للتجارة، مرجع سابق، ص60 .

3- النزاعات التي تنشأ في إطار اتفاق الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية

يقصد بالملكية الفكرية، كل الجوانب التي تتعلق بالنتاج الذهني والفكري، كالأعمال الأدبية والفنية، والابتكارات والاختراعات التكنولوجية ذات الطابع التجاري[2].

نظرا للأهمية التي يحتلها البحث العلمي والتطور التكنولوجي في عدة مجالات، منها تلك التي تمس التجارة، أصبحت حقوق الملكية الفكرية تتمتع بقدر كبير من الأهمية في التجارة العالمية.

خاصة وأن المعلومات تمثل جزءا هاما في هذه التجارة، بالإضافة إلى التكنولوجيا وتأثيرها وكذا الإبداع والبحث على القيمة النهائية للسلعة، لذا أضحى من الضروري تنظيم هذه الحقوق وحمايتها من أجل منع سرقتها وانتهاكها بشكل يمنع التعدي عليها، والذي يختلف من دولة لأخرى باختلاف منظوماتها التشريعية[3].

لهذا، وبالرغم من وجود اتفاقيات دولية لحماية حقوق الملكية الفكرية، أصرت الدول المتقدمة في المنظمة العالمية للتجارة، إدراج موضوع الملكية الفكرية ضمن موضوعات تحرير التجارة الدولية في جولة الاوروغواي، من أجل ضمان تأمين القيام بعملية نقل هذه الحقوق في ظل نظام قانوني يكفل الحماية العادلة، من خلال اتفاق الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية[4] الذي ورد في الملحق 1/ج من اتفاق المنظمة العالمية للتجارة، المعروف اصطلاحا بـ"تريبس"TRIPS [5].

---

[1]- لمزيد من التفصيل انظر: على إبراهيم، مرجع سابق، ص 207.

[2]- انظر: حشماوي محمد، الاتجاهات الجديدة للتجارة الدولية في ظل العولمة الاقتصادية، أطروحة لنيل دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006، ص 160، وخالد سعد زغلول حلمي، مرجع سابق، ص 209.

[3]- محمد دياب، مرجع سابق، ص370.

[4]- هذا الاتجاه كان عكس اتجاه البلدان النامية، التي كانت ترى أن مفاوضات الجات لا ينبغي أن تشمل مناقشة حقوق الملكية الفكرية، لكن بعد المداولات والمشاورات توصلت كل من الاتجاهين إلى صيغة توفيقية للمصالح المتعارضة حيث يتم تناول حقوق الملكية الفكرية في الشق التجاري فقط، انظر: محمد إبراهيم الصايغ، دور المنظمة العالمية للملكية الفكرية بحماية الملكية الفكرية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون الدولي والعلاقات الدولية، كلية الحقوق، جامعة الجزائر1، 2011-2012، ص 75.

[5]- يحتوي هذا الاتفاق الذي يعد من المجالات المستحدثة التي أضافتها (م.ع.ت) على ديباجيه و 73 مادة مقسمة إلى 7 فصول، تهدف إلى حماية التكنولوجيات وبراءات الاختراع والعلامات التجارية وحقوق المؤلف من التقليد والسرقة والتزوير،

قلنا، أصرت الدول المتقدمة، لأن تكوين سوق لحقوق الملكية الفكرية على المستوى العالمي، سيؤدي إلى زيادة التدفقات من عوائد هذه الحقوق إلى الدول الصناعية أكثر منها إلى الدول النامية، بما فيها الدول العربية[1].

وأخضع هذا الاتفاق، حقوق الملكية الفكرية إلى قواعد دولية مشتركة بعد أن كانت تخضع لصلاحيات المنظمة العالمية للملكية الفكرية (OMPI)[2]، التابعة للأمم المتحدة، وتعمل في إطار مجموعة من الاتفاقيات الدولية متعلقة بالملكية الفكرية (اتفاقية باريس حول شهادة (Brevets)، اتفاقية برن (سويسرا)، لكن هذه الاتفاقيات لا تحتوي على الوسائل الفعالة التي تؤدي إلى احترام الملكية الفكرية وتسوية النزاعات التي تثور بين الدول في مجالها[3].

ويتميز هذا الاتفاق كما أشرنا سابقا، بأنه ينظم فقط ما يتعلق بالتجارة الدولية في الملكية الفكرية، حيث يوضح الإجراءات اللازمة لحماية وامتلاك الحقوق الفكرية والاختراعات والمحافظة عليها، وكيفية تسوية النزاعات الناشئة عنها، كذلك يضع قواعد مكافحة الغش ومكافحة عمليات سرقة التكنولوجيا وتحديد المقاييس والمواصفات الدقيقة لحماية هذه الحقوق، وفرض العقوبات على من ينتزعها، ومكافحة الممارسات غير التنافسية في التراخيص التعاقدية[4].

وهذا بهدف تحرير التجارة العالمية، مع الأخذ بعين الاعتبار ضرورة تشجيع الحماية الفعالة والملائمة لحقوق الملكية الفكرية وضمان أن لا تصبح الإجراءات المتخذة لإنفاذ هذه الحقوق حواجز أمام التجارة المشروعة[5]، وفي سبيل هذا لجأ اتفاق تريبس إلى العمل على تجنب النزاعات وتسويتها في حال نشوبها.

والعمل على توحيد إجراءات الحماية الوطنية مع إجراءات القواعد الدولية والنص عليها في هذا الاتفاق، راجع اتفاق الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية، نشر على موقع الانترنت: www.gccpo.org/conve/trips/-.pdf

(1)– خالد سعد زغلول حلمي، مرجع السابق، ص 210.

(2)– مشار له لدى: محمد إبراهيم الصايغ، مرجع سابق، ص05.

(3) – انظر كل من: هند بن عمار، مرجع سابق، ص38، وسماتي حكيمة، مرجع سابق، ص 243.

(4)– رانيا محمود عبد العزيز عمارة، مرجع سابق، ص 46.

(5)– زينب حسين عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية، مرجع سابق، ص 349.

أ- الوقاية من النزاعات

وضع اتفاق تريبس، من خلال المادة 63، أحكاما عامة ألزم بها الدول الأعضاء بخصوص حقوق المؤلفين والحقوق المجاورة بشأن الوقاية من النزاعات، ولجأ في ذلك إلى:

أ-1- نشر القوانين

ألزم الاتفاق الدول الأعضاء بنشر التشريعات واللوائح التنظيمية والأحكام القضائية والقرارات الإدارية العامة النهائية والسارية المفعول والاتفاقيات الدولية النافذة، والغرض من هذا الالتزام، هو أن تكون هذه الحقوق معلومة للكافة، لأن هذا يعتبر من أهم العوامل المساعدة على احترام هذه الحقوق والالتزام بها، كما يساعد في التقليل من احتمالات التنازع بشأنها[1].

أ-2- الالتزام بإبلاغ القوانين للدول الأعضاء

فرض الاتفاق من خلال نفس المادة "63" على الأعضاء كذلك، الاستعداد لتقديم المعلومات بشأن القوانين واللوائح والأحكام القضائية والقرارات الإدارية إلى الدول الأعضاء الأخرى، والتي تقدم بدورها طلبا مكتوبا إذا كانت هذه المعلومات ليست سرية، ولا يؤدي الإفصاح عنها إلى عرقلة نفاذ القوانين أو الإضرار بالمصالح المشروعة، كما يوجب هذا الالتزام الذي يفرضه الاتفاق على الدول الأعضاء فيها، التعاون القانوني والقضائي فيما بينها لضمان أفضل حماية لحقوق الملكية الفكرية[2].

أ-3- الالتزام بالإخطار

من خلال الفقرة الثانية من المادة 63 دائما، أوجب اتفاق تريبس على الدول الأعضاء إخطار مجلس الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية بالقوانين واللوائح التنظيمية والقرارات الإدارية الصادرة في إقليمها، والغاية من ذلك هو مراقبة تنفيذ الدول لالتزاماتها التي تنشأ بموجب هذا الاتفاق، والإشراف على المعاملات التي تتم في إطاره [3].

---

[1]- إبراهيم أحمد إبراهيم، منع وتسوية المنازعات وفقا لاتفاقية منظمة التجارة العالمية المتعلقة بالملكية الفكرية، ص 01، مقال منشور على موقع الانترنت: www.arablawinfo.com

[2]- عبابسة حمزة، وسائل نقل التكنولوجيا وتسوية نزاعاتها في ضوء القانون الدولي ،مذكرة لنيل درجة الماجستير في القانون العام، كلية العلوم القانونية والإدارية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 2007- 2008، ص 123.

[3]- خالد شويرب، الملكية الفكرية في ظل المنظمة العالمية للتجارة (اتفاقية تريبس)، بحث لنيل شهادة الماجستير في القانون (فرع الملكية الفكرية)، كلية الحقوق، بن عكنون، الجزائر، 2002-2003، ص108.

ب- تسوية النزاعات

تلتزم الدول الأعضاء في حالة نشوب نزاع، باحترام القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، ويطبق نص مذكرة التفاهم، دون الإخلال باتفاق تريبس[1].

كما أكد نفس الاتفاق على دعم حقوق الملكية الفكرية بصفة لا تعرقل التجارة الدولية ولا تعطل الشرعية في الدول الأعضاء بموجب المادة 41 منه، على أن تتضمن قوانينها إجراءات النفاذ الواردة فيها، بهدف اتخاذ التدابير الفعالة ضد الاعتداء على الحقوق المحمية، خصوصا الجزاءات السريعة والرادعة بهدف ضمان إزالة الحواجز أمام التجارة المشروعة بموجب المادة61 منه[2].

حسب هذه المادة أيضا، يجب أن تكون هذه الإجراءات عادلة ومعتدلة التكلفة، ولا تشتمل على حدود زمنية غير معقولة، وكذلك يجب أن تكون القرارات المتخذة معللة، وتضمن للأطراف الإطلاع على الدفوع والأدلة ومواجهتها، مع العلم أن هذا لا يعني، أبدا، إجبار الدول على إقامة نظام قضائي بخلاف نظامها القضائي الساري، لكنها ألزمت على أن يكون هناك حق للأطراف في اللجوء إلى القضاء بشأن أي قرار إداري نهائي.

دائما في سياق عدم عرقلة التجارة الدولية، أضافت المادة 42 من هذا الاتفاق، ضمان حق المدعى عليهم في تلقي إخطار يتضمن تفاصيل الادعاء، مع إمكان تمثيلهم بواسطة محامين مستقلين، وضمان الحق في إثبات الطلبات وتقديم كافة الأدلة التي تتصل بدعواه أو المطالبة بعدم تعطيل الإجراءات، وفي حال التعدي على حقوق أحد الأطراف، يمنح الاتفاق من خلال المواد "45 إلى 49" تعويضا مناسبا للطرف المعتدى عليه، عما لحق به من ضرر، وعن التعسف والإساءة في استخدام إجراءات الإنفاذ[3] .

ودائما في إطار الوقاية وتسوية النزاعات التي تثور بسبب انتهاك حقوق الملكية الفكرية، أحالت المادة 64 من اتفاق تريبس إلى إجراءات مذكرة التفاهم التي تطبق على هذا الاتفاق في

---

[1]- قادري طارق، "**اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية وأهم التعديلات المدرجة في التشريع الجزائري بشأنها**"، مجلة المحاماة تصدر منظمة المحامين، تيزي وزو، عدد 05، مارس 2007، ص 25.

[2]- انظر المادة 61 من اتفاق تريبس التي تنص على "أن تلتزم البلدان الأعضاء بفرض تطبيق الإجراءات والعقوبات الجنائية على الأقل في حالات التقليد المتعمدة للعلامات التجارية المسجلة..."، اتفاق الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية، مرجع سابق.

[3]- انظر المواد من 24 إلى 49 من الاتفاق نفسه.

حال طلب استشارة أو عرض نزاع بهدف التسوية إلا إذا نص صراحة على غير ذلك، كما نصت المادة 23 من الجات 1994 على عدم تطبيق الفقرتين (1ب و 1ج) منها، إلا بعد مرور مدة 5 سنوات ابتداءا من دخول الاتفاق حيز التنفيذ[1].

وخلال هذه المدة، يقوم المجلس الخاص بالملكية الفكرية في إطار المنظمة بفحص كل التظلمات التي تدخل في إطار هاتين الفقرتين بالتعاون مع جهاز تسوية النزاعات، ويقدم توصياته لمجلس الوزراء لاعتمادها.

يكمن الهدف من وضع قواعد تسوية النزاعات التي نص عليها اتفاق تريبس في مواجهة سلبيات النظام القديم الذي كان يوجب عرض الأمر أو النزاع على محكمة العدل الدولية الذي يختص بالتعقيدات الشديدة[2].

من بين أمثلة النزاعات الثائرة بشأن حقوق الملكية الفكرية، نذكر شكوى الو.م.أ ضد تركيا بشأن فرض ضرائب تركية على العوائد من عرض الأفلام الأجنبية الذي يعد مخالفا لنص المادة 03 من اتفاق إنشاء (م.ع.ت)، وتم تشكيل الفريق الخاص في فيفري 1997 وتم تسوية النزاع في شهر جويلية من نفس السنة[3].

وفي هذا الصدد، نشير إلى أن الجزائر صادقت على اتفاقية برن لحماية المصنفات الأدبية والفنية في نفس الوقت الذي أودعت فيه مذكرتها لدى المنظمة العالمية للتجارة، وهذا في سنة 1996[4].

ثانيا: النزاعات الناشئة في إطار الاتفاقات التجارية الدولية عديدة الأطراف

يقصد بالاتفاقات التجارية الدولية عديدة الأطراف تلك الاتفاقات التي تخضع لتنظيم التعريفات الجمركية بين الدول التي تلتزم بها في حال ما إذا صادقت عليها[5]، وقد تم إنشاء هذه الاتفاقات عام 1995، وهي في الأصل أربع اتفاقات في المنظمة العالمية للتجارة، وهي[6]:

---

(1)- قادري طارق، جهاز تسوية الخلافات داخل المنظمة العالمية للتجارة، مرجع سابق، ص 62 و63.

(2)- هند بن عمار، المرجع السابق، ص 39.

(3)-خالد شويرب، مرجع سابق، ص 110.

(4)- قادري طارق، "**اتفاقية الجوانب المتصلة بحقوق الملكية الفكرية**..، مرجع سابق، ص 32.

(5)- هجير عدنان زكي أمين، الاقتصاد الدولي، (النظرية والتطبيقات)، دار إثراء للنشر والتوزيع، عمان، 2010، ص173.

(6)- للإشارة فإن هذه الاتفاقات لا تطبق على جميع أعضاء المنظمة العالمية للتجارة، فهي تطبق فقط على الدول التي قبلتها ووقعت عليها، وهي فقط تلتزم بها، انظر: بهاجيراث لال داس، منظمة التجارة العالمية، (دليل للإطار العام للتجارة الدولية)، تعريب رضا عبد السلام، دار المريخ للنشر، الرياض، 2006، ص 359.

1- اتفاق التجارة في الطائرات المدنية

يتضمن اتفاق التجارة في الطائرات المدنية 09 مواد تنص على إلغاء كافة الرسوم الجمركية على الطائرات المدنية وأجزائها التابعة للدول الأعضاء، سواء كانت خاصة للركوب أو لا، وقد دخل حيز التنفيذ في 10 جانفي 1980، وانضمت إليه 21 دولة، وتم التوقيع عليه سنة 1997[1]، وقد أشار هذا الاتفاق إلى تسوية النزاعات التي تثور بين الأطراف الموقعة عليه، في الفقرتين السابعة والثامنة من المادة الثامنة منها المعنونة بالمراقبة، المراجعة، المشاورات وتسوية النزاعات[2].

2- الاتفاق الخاص بالصفقات العمومية

يحتوي الاتفاق الخاص بالصفقات العمومية على 24 مادة، ويهدف إلى تأمين منافسة دولية أكبر للمناقصات الخاصة التي تتم بعقود المشتريات الحكومية، وقواعد تتعلق بدعوة الشركات للمشاركة في هذه المناقصات، مع إلزام الدول الأعضاء بجعل القوانين والقواعد والإجراءات المتعلقة بالمشتريات واضحة وتتم بالعلانية، أي بالأحرى فتح الصفقات العمومية أمام المنافسة الدولية وجعلها أكثر شفافية.

---

(1)- رانيا محمود عبد العزيز عمارة، مرجع سابق، ص 48.

(2) - voir l'article 8/7 et 8 qui stipule : « Tout signataire qui estimerait que ses intérêts commerciaux dans la construction, la réparation, l'entretien, la réfection, la modification ou la transformation d'aéronefs civils ont été, ou risquent d'être, lésés par une mesure prise par un autre signataire, pourra demander au comité d'examiner la question. A réception d'une telle demande, le comité se réunira dans les trente jours et examinera la question aussi rapidement que possible en vue d'arriver à une solution des problèmes dans les moindres délais possibles et, en particulier, avant qu'une solution définitive ait été apportée ailleurs à ces problèmes. A cet égard, le comité pourra rendre les décisions ou faire les recommandations qui seront appropriées. L'examen ne préjudiciera pas les droits que les signataires tiennent de l'Accord général ou d'instruments négociés multilatéralement sous les auspices du GATT, dans la mesure où ils s'appliquent a commerce des aéronefs civils. En vue d'aider à l'examen des problèmes qui se poseraient, dans le cadre de l'Accord général et des instruments susvisés, le comité pourra fournir l'assistance technique appropriée.
- Les signataires sont convenus que, en ce qui concerne tout différend portant sur un point relevant du présent accord mais non d'autres instruments négociés multilatéralement sous les auspices du GATT, les signataires et le
comité appliqueront, *mutatis mutandis*, les dispositions des articles XXII et XXIII de l'Accord général et celles du Mémorandum d'accord concernant les notifications, les consultations, le règlement des différends et la surveillance, afin de rechercher un règlement de ce différend. Ces procédures s'appliqueront également en vue du règlement de tout différend portant sur un point relevant du présent accord et d'un autre instrument négocié multilatéralement sous les auspices du GATT, si les parties à ce différend en conviennent ainsi", Accord Relatif Au Commerce Des Aéronefs Civils, publié sur site internet : https://www.wto.org/french/docs_f/legal_f/legal_f.htm

وقد تم التوقيع عليه من طرف 9 دول، ودخل حيز التنفيذ في جانفي 1981[1]، كما تمت مراجعة هذا الاتفاق سنة 2012، وقد تم النص في هذا الاتفاق على تسوية النزاعات التي تثور بين أطراف الاتفاق في المادة 22 تحت عنوان المشاورات وتسوية النزاعات التي أحالت إلى أحكام مذكرة التفاهم[2].

عموما، في حالة ما إذا ثار نزاع بين الأعضاء فيما يخص هاذين الاتفاقين، فإن تسويته يكون بتطبيق مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، بعد موافقة الأطراف على ذلك، وتبيان الإجراءات والقواعد الإضافية الخاصة بالاتفاق التي ثار حولها النزاع لجهاز تسوية النزاعات، وهذا لتمكينه من إدراجه ضمن القواعد والإجراءات الإضافية[3].

أما **الاتفاقين اللذين يخصان قطاع الحليب ولحوم البقر**، فقد تم إدخالهما إلى القانون المشترك ل (م .ع.ت) ضمن قائمة الاتفاقات التجارية الخاصة بالسلع والزراعة.

جدير بنا أن نشير إلى أن جهاز تسوية النزاعات لا يواجه فقط النزاعات السابق ذكرها، بل أيضا يتناول اتفاقات أخرى كتلك المتعلقة بالتكامل الاقتصادي من "اتحادات جمركية ومناطق حرة"[4] ومدى تطابقها مع اتفاق مراكش[5].

بهذا يعتبر إنشاء جهاز تسوية النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة، من أحد أهم وأعمق الانجازات التي تمخضت عنها جولة الاوروغواي، خاصة وأن النزاعات التي شهدتها الجات كان لها وقع مؤثر في سير العلاقات الاقتصادية الدولية، بسبب ممارسة بعض الدول

---

[1]– مشار لها لدى: زينب جابر سالم– أحمد مرعي– قطب محمد مصطفى، مرجع سابق، ص 300.

[2] - Voir l’article 22 stipulant : «Les dispositions du Mémorandum d'accord sur les règles et procédures régissant le règlement des différends dans le cadre de l'Accord sur l'OMC (ci-après dénommé le "Mémorandum d'accord sur le règlement des différends" seront applicables, sauf disposition contraire expresse des paragraphes ci-après….. », Accord Sur Les Marches Publics publié sur site internet : https://www.wto.org/french/docs_f/legal_f/gpr-94.pdf

[3]–هند بن عمار، مرجع سابق ، ص 41 و42.

[4]– تنشأ المنطقة التجارية الحرة عندما تتفق مجموعة من الدول على إزالة التعريفات الجمركية فيما بينها، إلا أنها تبقي على تعريفاتها المختلفة المفروضة على مستورداتها من بقية أطراف العالم، وتمثل الاتفاقية التجارية الحرة لدول أمريكا الشمالية NAFTA التي تضم الو.م.أ وكندا والمكسيك مثالا معروفا لهذا النوع من الاتفاقيات التجارية، وانتشر هذا النوع من الاتفاقيات بفضل الاستثناءات التي منحتها الجات م (م.ع.ت) بعدها بموجب الجزء 24 من الاتفاقية، حين سمح للدول الأعضاء أن تنشأ فيما بينها اتفاقيات تجارية حرة واتحادات جمركية، أما الاتحاد الجمركي فينشأ عندما تتفق مجموعة من الدول على إزالة التعريفات الجمركية فيما بينها وتحدد تعريفة موحدة على مختلف الواردات من بقية الدول الأخرى..، انظر كل من: هجير عدنان زكي أمين، مرجع سابق، ص175، وعمر إبراهيم العفاس، مرجع سابق، ص43.

[5]– مصطفى سلامة، منظمة التجارة العالمية (النظام الدولي للتجارة العالمية)، مرجع سابق، ص 48.

ضغوطا على الدول الأخرى، خاصة البلدان النامية، وهذا راجع لغياب جهاز وقواعد واضحة تهتم بموضوع النزاع.

بالتالي، أصبح للمنظمة العالمية للتجارة نظاما خاصا يهتم بتسوية النزاعات الذي يساهم بفضل خصائصه ومبادئه، بشكل كبير وفعال في إيجاد الحلول للنزاعات التي تثور بين الدول الأعضاء في المنظمة، وجعل النظام التجاري أكثر فعالية وأمنا وتوقعا بمجرياته بشكل يكفل استقرار العلاقات التجارية الدولية أكثر مما كانت عليه في الجات 1947، الذي بالرغم من عيوبه، يمثل الأساس لنظام تسوية النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة، إذا ولد وتطور على أنقاض النظام السابق له.

وأكثر ما ساعد في تقوية هذا النظام، هو إنشاءه لأداة وآلية يلجأ إليها الأطراف لتسوية نزاعاتهم، تضمن لهم تطبيق قواعد محددة وموحدة بشكل يضمن الاستقرار في العلاقات التجارية بين الأعضاء بصفة خاصة والعلاقات التجارية الدولية بصفة عامة، خاصة وأن أكثر من ثلثي بلدان العالم من الدول المتقدمة والنامية التي بلغ عددها 162 دولة حتى 30 نوفمبر 2015 منضمة تحت لواء المنظمة العالمية للتجارة، وهذا ما يزيد سلطتها وقوة نفوذها.

الفصل الثاني

أساليب تسوية النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة

تعتبر عملية تسوية النزاعات بين الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة، كما ذكرنا، من أهم الانجازات التي جاءت بها جولة الاوروغواي، التي كانت تتردد في ظل نظام "الجات 1947" بين الطرق الدبلوماسية والطرق القانونية، استنادا إلى نص المادتين 22 و23 من اتفاق الجات، اللتان كانتا الأساس القانوني في معالجة أية شكوى أو أي تظلم يتعلق بتضرر أحد الدول، نتيجة لمخالفة الأحكام والقواعد التي جاء بها الاتفاق العام، وكان هذا النظام غير فعال وتشوبه الكثير من العيوب التي من أبرزها أنه نظام غير إلزامي.

بناءا على هذه الأسباب، قام المتفاوضون من خلال محاولة التطوير من نظام تسوية النزاعات في جولة الاوروغواي، بالعمل عل تعزيز فعالية القواعد المتعددة الأطراف في تسوية النزاعات التي تثور،إذ تم إدماج جميع جوانب وتدابير تسوية النزاعات في نظام واحد يعمل تحت إشراف جهاز تسوية النزاعات ويعمل على تكريس سيادة القانون باعتماده على القواعد التجارية الدولية التي تكفل للدول الأعضاء حقوقها، وبالمقابل تلزمها بالمحافظة على أداء واجباتها من أجل استمرار العلاقات التجارية، بشكل يحقق المصلحة للجميع.

حيث يجمع نظام تسوية النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة، بين الأساليب الكلاسيكية لتسوية النزاعات (المبحث الأول)، المعروفة على المستوى الدولي والتي تلجأ إليها غالبية الدول في تسوية نزاعاتها بصفة عامة ونزاعاتها التجارية بصفة خاصة، باعتبارها تقوم على التراضي والاتفاق والتي تحاول دائما التقريب بين المتنازعين، وبين الأساليب المستحدثة لتسوية النزاعات (المبحث الثاني)، التي لا يمكن اللجوء إليها إلا بعد المرور على الأساليب الودية، وبالتحديد أسلوب المشاورات تحت طائلة رفض الشكوى، حيث جعل الأولوية لهذه الأساليب شأنه شأن أنظمة تسوية النزاعات الدولية، وهذا تجنبا للاصطدام بالقرارات الملزمة.

المبحث الأول: تسوية النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة بالأساليب الكلاسيكية

تعتبر التسوية السلمية للنزاعات[1] من بين أهم المقاصد التي تسعى إليها المنظمات الدولية، وتلجأ إليها الدول بصفة عامة بهدف حماية حقوقها عند نشوب نزاع بينها[2]، كما تؤكد المؤتمرات الدولية على أهمية الأساليب الودية لتسوية النزاعات التي تسمى أيضا بالطرق المناسبة، وهي عمليات مختلفة تستخدم لحل النزاعات خارج نطاق المحاكم والهيئات القضائية الرسمية، وهذا نظرا لما تتميز به من السرعة في حسم النزاع والسرية والمرونة، كما تعتبر من الأساليب المناسبة لتسوية طائفة من نزاعات التجارة الدولية[3].

تعمل المنظمة العالمية للتجارة بدورها على تسوية النزاعات التي تنشأ بين أعضائها بصفة ودية قبل اللجوء إلى الطريقة، التي نستطيع القول عنها أنها قضائية، حيث تلتزم أطراف النزاع باللجوء أولا إلى أسلوب المشاورات كمرحلة إجبارية (المطلب الأول)، كما لها أيضا أن تلجأ إلى الأساليب الاختيارية لتسوية النزاعات (المطلب الثاني)، التي تتمثل في المساعي الحميدة والوساطة والتوفيق والتحكيم السريع.

---

(1)- Il est souligné que le règlement des différends contentieux dans les relations interétatiques doit s'effectuer de façon pacifique, et ce, selon l'article 33 de la charte des nations unies qui stipule « les parties à tous différends dont la prolongation est susceptible de menace le maintien de la paix et de la sécurité internationales doivent en recherché la solution avant tout, par voie de négociation, d'enquête, de médiation, de conciliation, d'arbitrage, de règlement judiciaire, de recours aux organismes ou accords régionaux, ou par d'autres moyens pacifiques de leur choix » publié sur internet : www.un.org/fr/documents/charter/chap6.shtml, **voir aussi**: Jean JACK ROCHEE, Relations internationales, Gefrenois –Gualino-Joly, L.G.D.J, Montchestion, 3éme édition, 2005, p145 .

(2)–عبد السلام جمعة زاقود، العلاقات الدولية في ظل النظام العالمي الجديد، دار زهران للنشر والتوزيع، الأردن، دون ذكر سنة النشر، ص170.

(3)– منير محمد الجنبيهي، ممدوح محمد الجنبيهي، الاعترافات بقرارات التحكيم الأجنبية وإنفاذها، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2005، ص 5–6.

المطلب الأول: المشاورات كمرحلة إجبارية في تسوية النزاعات

إن التزام الدول بالجانب الأخلاقي في نظام تسوية النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة، يفرض على أطراف النزاع عدم اللجوء إلى الطرق القضائية إلا بعد فشل الوسائل الودية لحل النزاع، من بينها أسلوب المشاورات، حيث يعتبر من بين أهم الأساليب الأكثر شيوعا واستخداما، والتي ترمي إلى وضع حد للنزاعات، لذا سنحاول الوصول إلى مفهومه (الفرع الأول)، ونظرا لأهميته، تم تنظيم أسلوب المشاورات في المنظمة العالمية للتجارة (الفرع الثاني)، من خلال مذكرة التفاهم التي حددت الإجراءات التي تنبغي أن يسير عليها في المادة الرابعة منها.

الفرع الأول: مفهوم أسلوب المشاورات

قبل أن نتطرق إلى المشاورات في المنظمة العالمية للتجارة، وجب علينا التعرض لمفهوم هذا الأسلوب بصفة عامة بتعريفه وتبيان أشكاله وكذا خصائصه.

أولا: تعريف المشاورات

تعتبر المشاورات ومنذ نشأة العلاقات الدولية، الأسلوب الأكثر قدما بالنسبة لمسألة التسوية الودية للنزاعات، حيث أنها وحتى بداية القرن العشرين، كانت الوسيلة الأنجع، بل الوحيدة لتسوية النزاعات سلميا[1]، باعتبار أنها، حتى ولو لم تؤد إلى حل ودي، يبقى لها الفضل في حصر النزاع وإثارة مختلف النقاط بالنسبة للنزاع القائم[2]، وسنقوم فيما يلي بإيراد بعض التعريفات للمشاورات:

عرفت المشاورات بأنها طلب معرفة رأي الطرف الآخر حول موضوع النزاع، وكذا تبادل الاقتراحات حول الحلول الممكنة[3]، وهي عملية حوار وتخاطب واتصالات مستمرة بين جبهتين أو بين طرفين أو أكثر بسبب وجود نقاط اتفاق واختلاف في المصالح المشتركة للوصول إلى

---

(1)– أنظر كل من: غي أنييل، ترجمة نور الدين اللباد، قانون العلاقات الدولية، مكتبة مدبولي، مصر، 1999، ص 130 وعلي زراقط، الوسيط في القانون الدولي العام، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، الجزائر، 2011، ص 484.

(2)– علي زراقط، مرجع سابق، ص 485.

(3)– رودريك إليا أبي خليل، مرجع سابق، ص 405.

اتفاق يفي بمصالح كلا الطرفين [1]، فالمشاورات بهذا المعنى، هي عملية المباحثات **والمفاوضات**[2] بين أطراف النزاع قصد الوصول إلى حل يرضي كلا الطرفين.

كما عرفت المشاورات بأنها: تلك الوسيلة التي يتم بموجبها تبادل وجهات النظر بين شخصين أو أكثر من أشخاص القانون العام، بغية الوصول إلى تسوية النزاع القائم بينهما[3].

عرفت المشاورات أيضا على أنها: عبارة عن عملية حوار ومناقشة بين طرفين تربطهما مصلحة مشتركة أو نزاع مشترك بهدف الوصول إلى عقد اتفاق يساهم في تحقيق أهدافهما، فهي أفضل وسيلة للتوصل إلى اتفاق يرضي جميع الأطراف المتشاورة بصورة يقتنع بها كل طرف وينفذ الالتزامات الواقعة على عاتقه بالطريقة التي يتم الاتفاق عليها، وذلك إقتناعا منهم بأن تنفيذ ما تم الاتفاق عليه يحقق مصلحة جميع الأطراف[4].

كذلك تعتبر المشاورات حوارا وتبادلا للآراء والمقترحات بين الطرفين، بهدف التوصل إلى اتفاق يؤدي إلى حسم قضية أو مشكلة لها صفة النزاع، بشرط أن يتم في إطار الحفاظ على المصالح المشتركة بين الطرفين[5].

ثانيا: أشكال المشاورات

يمكن تقسيم المشاورات إلى الأشكال التالية:

1- المشاورات المباشرة

تكون المشاورات بشكل مباشر، أي وجها لوجه، عندما يتم التقاء المندوبين الرسميين من أجل تبادل الآراء والأفكار وكذا شرح المواقف بهدف إيجاد حل المشكلة بين دولتيهما والحيلولة دون انفجار النزاع[6].

---

(1)- إيهاب كمال، مهارات الإقناع ودبلوماسية التفاوض، هبة النيل العربية للنشر والتوزيع، الجيزة، 2011، ص07 .

(2)- دخل مصطلح المفاوضات "négociation" إلى اللغة العربية عندما عربت اتفاقيتي لاهاي للتسوية السلمية للمنازعات الدولية لعامي 1899 و 1907، والتي تعد الأساس لتسوية المنازعات الدولية حتى الوقت الحاضر، انظر: شوكت حبيب الشبيب، المفاوضات بين السياسة والقانون، دار أمنة للنشر والتوزيع، عمان، دون ذكر سنة النشر، ص 10.

(3)- أنظر كل من: حسني موسى محمد رضوان، دور التحكيم والقضاء الدوليين في تسوية منازعات الحدود البحرية، دار الفكر والقانون المنصورة، 2013، ص 311، وعبد السلام جمعة زاقود، مرجع سابق، ص 170.

(4)- نيكولا أشرف شالي، الجوانب القانونية للمفاوضات في المعاهدات الدولية، ايتراك للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 2014، ص 75.

(5)- إيهاب كمال، مرجع سابق، ص 01.

(6)- سعد حقي توفيق، مبادئ العلاقات الدولية، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الثانية، 2004، ص 359.

2- المشاورات غير المباشرة

يمكن للمشاورات أن تتم بشكل غير مباشر، أي بطريقة غير وجاهية، وإنما عن طريق تبادل الرسائل والمذكرات الديبلوماسية، وهذا الشكل من المشاورات غالبا ما يصحبه تنظيم مَحْضَر، حيث يسجل فيه بشكل مختصر النقاط التي أثارها كل طرف في سعيه لتسوية النزاع، وبالمقابل يتم تسجيل رد الطرف الآخر.

كما يمكن أن تتم عملية التشاور بالطريقتين معا، أي بالاتصالات والمحادثات بين أطراف النزاع، وكذا بواسطة تبادل المذكرات المكتوبة.

تستطيع أطراف التشاور أيضا، أن تشكل لجنة تقنية مختلطة من مندوبين عن كل منهما، في حالة ما إذا كان النزاع يحتاج إلى تدخل تقني لتسويته، وتتولى هذه اللجنة دراسة موضوع النزاع وكذا وضع تقرير يجسد رأيها كي يسترشد به المتشاورون الأصليون.

ويمكن أن تجرى المشاورات كذلك عن طريق مؤتمر يجمع الدول المتنازعة ودولا أخرى غيرها، وهذا في حالة ما إذا كان الفصل في النزاع يمس بمصالح دول أخرى ليست أطرافا في النزاع(1).

3- المشاورات المساعدة

تستطيع الأطراف التي تدخل في مشاورات أن تستدعي في أية لحظة طرفا ثالثا لتسهيل المشاورات أو لتجنب فشلها، كما يمكن للطرف الثالث أن يحاول التدخل منذ بداية النزاع بقصد تهدئة التوتر وتهيئة شروط الانفتاح على المشاورات(2).

ثالثا: بعض خصائص المشاورات

يتمتع أسلوب المشاورات بمجموعة من الخصائص والمميزات التي يختلف بها عن غيره من الأساليب الأخرى، ويمكن أن نذكر منها:

1- عملية إرادية متكاملة

تستند المشاورات إلى الرضا التام لأطرافها، فهي عملية إرادية تدخل فيها أطراف النزاع بهدف تحقيق مصالحها وأهدافها، وهذا حتى إذا تمت المشاورات بناءا على تدخل طرف ثالث

(1)–سعد حقي توفيق، مرجع سابق، ص 359 و 360.

(2)– أنظر كل من غي أنبيل، مرجع سابق، ص 132 و شوكت حبيب الشبيب، مرجع سابق، ص 11.

من أجل وصول كافة الأطراف إلى اتفاق أو حل، عندما يفضلون اللجوء إلى التشاور لتسوية النزاع.

2- التفاعل والترابط بين الأطراف والموضوع

تعتبر المشاورات عملية حركية، تستند إلى التفاعل والاتصال اللذين يوفران معلومات ضرورية للأطراف المتشاورة، وفي هذا السياق يتم تبادل المعلومات بالالتقاء بين الأطراف المعنية، سواء بشكل مباشر أو غير مباشر، في الزمان والمكان المتفق عليه، حيث تمتاز العلاقة بالتأثير والتأثر بين الحركة ورد الفعل إيجابا وسلبا، من خلال مجموعة من التفاعلات التي تتضمنها العملية، كالدخول في محاورات ومناقشات ومباحثات وتبادل الأفكار والآراء والمقترحات حول الموضوع المطروح للتشاور.

3- عملية متعددة الأطراف

تتميز المشاورات بتعدد أطرافها، فهي عملية تتم بين طرفين أو أكثر، حيث أنها في العادة تتم بين طرفين، لكن قد يتسع نطاقها ليشمل أكثر من طرف، وهذا نظرا لتشابك المصالح وتعارضها بين أطراف هذه العملية.

4- وجود مصلحة مشتركة

تولد عملية المشاورات، أساسا، بسبب تضارب المصالح بين أطرافها، وغالبا ما تكون هذه المصالح خليطا بين التعارض والتوافق، حيث أنه رغم وجود هذا التضارب، إلا أنه لا يمكن أن تتم أية عملية تشاورية دون توفر قدر معين من الاهتمام المشترك بشكل يدفع كل طرف نحو التشاور والتفاوض، وبالتالي يمثل هذا الحيز المشترك من الاهتمام والمصلحة، الهدف الأساسي الذي يسعى كل طرف إلى تحقيقه[1].

5- أداة سلمية لتسوية النزاعات

تعمل المشاورات على تنمية الأفكار وتقديم الحلول السلمية لبعض القضايا والنزاعات التي يتم بلورتها خطوة بخطوة للتوصل إلى نتائج وحلول غير مطروحة، والتي قد تكون مستحيلة قبل معالجتها.

---

[1]- نيكولا أشرف شالي، مرجع سابق، ص ص 138-141.

6- عملية متوزانة

المشاورات أسلوب توازن بين موازين القوى وبين أطرافها ومصالحهم، حيث يتم تهيئة المناخ المناسب للتفاوض والتشاور في إطار توازن المصالح والقوى والتساوي بين أطرافه، وهذا نظرا لأن النزاعات الدولية تخص أشخاصا قانونيين دوليين مستقلين عن بعضهم البعض ومتساوون قانونا في السيادة والمراكز، بالتالي أثناء التفاوض لا يمكن أن يسمو أو يفرض رأي أي منهم على الآخر.

7- عملية مستمرة ومتتابعة ذات آثار مستقبلية

تتم المشاورات بعد الخوض فيها بتقديم مطالب ومقترحات من طرف واحد، ثم يتم تقييمها ودراستها من الطرف الآخر، حيث أنه قد يتم تقديم التنازلات حول ما طرح، إلى أن يتم التوصل إلى اتفاق أو حل يرضي الأطراف المتشاورة، وهذا بالحصول على أكبر قدر من المعلومات حول موقف الطرف الآخر ورأيه في القضية، كما تتميز المشاورات بأنها عملية تكون لها آثارا مستقبلية خاصة إذا انتهت بصورة ايجابية.

8- خاصية السرية

حرصا من الأطراف على إنجاح عملية المشاورات، فإنها تلجأ إلى الالتزام بالسرية، حيث أن مختلف الاقتراحات والمذكرات التي تقدمها لا يتم نشرها، بهدف إبعاد العملية عن التأثيرات الخارجية والمصالح الدولية الأخرى[1].

9- خاصية المرونة

إن نجاح المشاورات يتوقف على خاصية المرونة، حيث تتطلب قدرات هائلة للتكيف السريع والمستمر مع المتغيرات المحيطة بالعملية، وهي عبارة عن مدى الاستجابة لطلبات بعضهم البعض، وما يمكن أن يقدموه من مساومات وتنازلات أثناء المباحثات والمناقشات التي تجري بينهم بصورة مباشرة أو غير مباشرة، وفقا لمصالحهم المشتركة[2].

---

[1]- نيكولا أشرف شالي، مرجع سابق، ص ص 140-141

[2]- مشار له لدى: حسني موسى محمد رضوان، مرجع سابق، ص 311.

10-المشاورات علم وفن وإجراء ذو طابع مهني

أصبحت المشاورات علما له أسس وأصول ومبادئ ونظريات انصهرت جميعا لتشكيل علم قائم بذاته، يدرس بصورة أكاديمية في الجامعات ومراكز التدريب والمعاهد، إضافة إلى هذا تعتبر المشاورات إجراءا ذات طابع مهني يعتمد على ما يتمتع به المفاوض (الذي يقوم بالمشاورات) من صفات عقلية ونفسية وقدرات ومهارات لها قواعد يتم على أساسها ممارسة من قبل أشخاص متعلمين أو غير متعلمين[1].

بهذا، تعتبر المشاورات المرحلة الأولية لأية محاولة لتسوية نزاع ما، وهذا بتبادل الآراء بين دولتين متنازعتين بقصد الوصول إلى الحل، بغض النظر عن موضوع النزاع، حيث يقوم بالمشاورات عادة المبعوثون الدبلوماسيون للدول الأطراف عن طريق مبعوثين متخصصين أو عن طريق وزراء الخارجية، وتعد هذه الطريقة أفضل الطرق لتسوية النزاعات الدولية وأكثرها شيوعا وتواترا ونجاحا في العمل الدولي، نظرا لامتيازها بالأخص، بالمرونة والسرية وهما العاملان اللذان يساهمان بشكل كبير في التضييق من دائرة النزاع[2].

ويشترط لنجاح المشاورات التكافؤ في القوى بين الطرفان المتفاوضان، أما في حالة العكس، فإنه نادرا ما يتم التوصل إلى تسوية للنزاع، فقد يتمكن الطرف القوي من فرض مطالبه على الطرف الضعيف، الذي يضطر لقبولها مؤقتا إلى حين تمكنه من رفض الاتفاق، خاصة وأن الوصول إلى الحل لا يعتبر قرارا حاسما ملزما للأطراف، إلا باتفاق يوقع بينهما[3].

كما أن نجاح المشاورات يتوقف على الروح التي تسود المشاورات بحد ذاتها، خاصة تحلي الأطراف بالنوايا الحسنة قصد إنهاء النزاع بينهما[4]، ففائدتها محدودة رغم محاسنها[5]، هذا لأن الالتزام بالمشاورات، هو مجرد التزام ببذل عناية وليس التزاما بتحقيق نتيجة[6].

---

[1]- نيكولا أشرف شالي، مرجع سابق، ص ص 144-145

[2]– سعد حقي توفيق، مرجع سابق، ص 359، و .Jamal MACHROUH, op.cit, p19–

[3]– زقير عبد القادر، مرجع سابق، ص 10.

[4]– حسني موسى محمد رضوان، مرجع سابق، ص 311.

[5]– زقير عبد القادر، دور الدبلوماسية الحديثة في حل النزاعات الدولية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون الدولي والعلاقات الدولية، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، بن عكنون، 2002، ص 10.

[6]– حسني موسى محمد رضوان، مرجع سابق، ص 315.

قد تنتهي المشاورات نهاية ناجحة، وهذا عندما تصل الدول الأطراف إلى نتائج مرضية لكل منها، كما يمكن أن تنتهي نهاية فاشلة في حالة عدم توصل كل من الطرفين لإقناع الآخر بوجهة نظره، وكذا في حالة عدم رضا كل منهما تقديم تنازلات عن موقفه، وبالتالي عدم إمكانية التوصل إلى حلول مقبولة ومرضية[1].

الفرع الثاني: المشاورات في المنظمة العالمية للتجارة

تخضع المشاورات في إطار المنظمة العالمية للتجارة إلى مراحل إجرائية خاصة، وتدور في إطار معين يمنحها الشفافية والوضوح، فقد احتفظت مذكرة التفاهم بالعديد من الإجراءات التي خضعت إليها المشاورات في مرحلة الجات، كما عززت النصوص الخاصة بها بإضافات جديدة، وسنتطرق إلى أساس المشاورات في (م.ع.ت)، وعرض إجراءاتها فيما يلي:

أولا: أساس المشاورات في المنظمة العالمية للتجارة

يمثل أسلوب المشاورات، أحد نقاط القوة في نظام تسوية النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة، ويعتبر الإجراء الأولي أو المرحلة الأولية لإجراءات تسوية النزاعات الدولية بصفة عامة، والنزاعات في (م.ع.ت) بصفة خاصة[2]، ولقد اهتمت مذكرة التفاهم من خلال المادة الرابعة "بالمشاورات" كأسلوب فعال لتسوية النزاعات التي تثور بين أعضاء المنظمة العالمية للتجارة، مع العلم أن هذا الأسلوب يستقي روحه من نصوص اتفاق الجات 1947[3] لكنه جاء أغنى من حيث التنظيم.

بالرغم من النص على اللجوء إلى المشاورات كمرحلة أولى لتسوية النزاع في اتفاق الجات 1947 في مادته 22 فقرة 01، إلا أن المادة الرابعة من مذكرة التفاهم جاءت أكثر إلزاما في فقرتها الثانية للدول الأعضاء بصفة صريحة وواضحة، فبموجبها أصبحت الدول الأعضاء مجبرة نصيا بالمرور على مرحلة المشاورات والأخذ بعين الاعتبار أية طلبات يقدمها الطرف

---

[1]– حسني موسى محمد رضوان، مرجع سابق، ص 11.

[2]- Jean JACK ROCHEE, op.cit, p146.

[3]– حيث أكد الفصل الختامي من جولة الاوروغواي على استمرار تدعيم نظام الجات في تسوية النزاعات عن طريق التشاور، مشار له لدى: عبد الفتاح مراد، شرح النصوص الانجليزية لاتفاقيات الجات ومنظمة التجارة العالمية، دون ذكر دار النشر، الطبعة الثانية، الإسكندرية، 1996، ص36.

الآخر[1]، وهذا بخلاف بعض المنظمات والاتفاقيات الدولية كالاتحاد الأوروبي، حيث توجد حالات يكون فيها اللجوء إلى المشاورات، بصفة اختيارية[2].

ثانيا: إجراءات المشاورات في المنظمة العالمية للتجارة

نظمت مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات إجراءات المشاورات كما يلي:

1- طلب التشاور

يمكن أن يكون التشاور بين طرفي النزاع، كما يمكن أن يمتد إلى التعددية، وهذا في الحالات التي ينضم إلى التشاور طرف ثالث.

أ- حالة التشاور الثنائي بين طرفي النزاع

أوجبت المادة الرابعة من مذكرة التفاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، ضرورة تقديم طلب التشاور من قبل الدولة التي ترغب في الوصول إلى حل النزاع.

أ- 1- الشروط التي يجب توافرها في طلب التشاور

يجب أن يتوفر طلب التشاور على الشروط التالية:

أ- 1-1 الإخطـار

يجب على العضو الذي يقدم طلب التشاور، أن يخطر جهاز تسوية النزاعات والمجالس واللجان ذات الصلة بطلبه إجراء المشاورات، وكذا إخطار الطرف المعني أو المتسبب في الضرر من قبل الطرف المتضرر، حيث يمثل التبليغ أو الإخطار المفتاح الذي يفتح به باب الحوار والنقاش بين الطرفين المتنازعين[3].

أ -1- 2- تقديم طلب التشاور كتابة

توجب الفقرة الرابعة من المادة الرابعة من مذكرة التفاهم، على الدولة الراغبة في التشاور ضرورة تقديم الطلب كتابة، حيث لا تصح الطلبات الشفاهية، وربما يكمن الهدف من اشتراط الكتابة، هو ضرورة تضمين طلب التشاور الأسباب الداعية لتقديم الطلب، وكذا تحديد الإجراء المعترض عليه أو الإجراء المخالف الذي قامت به الدولة المشكو ضدها، مع ذكر الأساس القانوني للشكوى في الطلب المقدم.

---

(1)- J.HADDOCK and R.SHARMA, op.cit, p 03.

(2) – Jamal MACHROUH, op.cit, p20.

(3)–عبد الخالق الدحماني، مرجع سابق، ص 19.

ويمكن الجمع بين الشكاوي أي جمع كل الشكاوي في طلب تشاور واحد، وهذا لأنه مثلما يمكن أن تتعلق الشكوى الواردة بإجراء واحد تم اتخاذه من الدولة المشكو ضدها، يمكن أن تتعلق بعدة طلبات، وهذا ما يعرف بضم القضايا محل البحث في طلب واحد[1].

ب- حالة التدخل

يعتبر التشاور من أحد الأساليب التي تقوم على الثنائية، ويتمثل هذا الثنائي في الطرف الشاكي من جهة والطرف المشكو ضده من جهة أخرى، لكن قد يمتد إلى التعددية، وهذا في الحالات التي ينضم إلى التشاور طرف ثالث، وهذا ما أجازته المادة الرابعة فقرة 11 من مذكرة التفاهم.

فيجوز لأي عضو في المنظمة الذي له مصلحة جوهرية في نزاع قائم بين طرفين، (وكان هذا النزاع محل تشاور)، أن يقدم طلبه بالانضمام إلى عملية المشاورات وذلك عن طريق إخطار الأطراف المتشاورة والمجلس المعني بهذا الطلب (طلب الانضمام) الذي يتوقف على قبول الدولة المقدم لها طلب التشاور، ولها سلطة كاملة في قبول أو رفض هذا الطلب بعد التأكد من قيام المصلحة الجوهرية[2].

عند تحليل الفقرة 11 من المادة الرابعة من مذكرة التفاهم، نجد أن القيد الوحيد على جواز ممارسة رخصة الانضمام إلى المشاورات القائمة بين طرفي النزاع، هو أن يكون للدولة الراغبة في الانضمام مصلحة تجارية جوهرية في تلك المشاورات، ولم يحدد نص المادة الرابعة المقصود بالمصلحة التجارية الجوهرية، لكن الراجح هو النظر لهذه المصلحة التجارية من زاوية مدى التأثير الذي يحدثه الإجراء محل الشكوى في المصالح التجارية للدولة الراغبة في الانضمام إلى المشاورات.

لمعرفة مدى هذا التأثير، يجب النظر في كل حالة على حدى، فمثلا تتوفر المصلحة التجارية الجوهرية في حالة ما إذا كان الإجراء محل الشكوى بين الدول الشاكية والدول المقدم

---

[1]- بوقزولة كريمة، مرجع سابق، ص 88.

[2]- تنص المادة 11/4 من مذكرة التفاهم على:«إذا اعتبر عضو من غير الأعضاء المتشاورين أن له مصلحة تجارية جوهرية في مشاورات معقودة عملا بالفقرة 1 من المادة 22 من جات 1994 أو الفقرة 1 من المادة 22 من الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات أو الأحكام الموازية في الاتفاقات المشمولة الأخرى، جاز لهذا العضو أن يخطر الأعضاء المتشاورة والجهاز في غضون 10 أيام من تاريخ تعميم طلب عقد المشاورات بموجب المادة المذكورة برغبته في الانضمام إلى المشاورات، وتضم هذا العضو إلى المشاورات إذا أمر العضو الذي وجه إليه طلب إجراء المشاورات بأن ادعاء المصلحة الجوهرية يقوم على أساس سليم...»

إليها طلب التشاور، أساسه اتفاقية دولية تتأثر بها الدولة التي ترغب في الانضمام إلى هذه المشاورة المنعقدة تجاريا بشكل جوهري، بسبب أنها طرف مع إحدى هاتين الدولتين في اتفاقية دولية أخرى تتعلق بذات النشاط[1].

إن القرار –كما أشرنا إليه أعلاه– في تقدير ما إذا كان المساس بمصلحة الدولة الراغبة في الانضمام في يد الدولة المقدم إليها طلب التشاور، فهي وحدها صاحبة الفصل في تحديد ما إذا كانت المصلحة التجارية الجوهرية للدولة الراغبة في الانضمام، تقوم على أساس سليم أم لا، ويترتب على هذه السلطة التقديرية[2] أمرين:

- إذا قبلت الدولة المشكو ضدها طلب هذه الدولة للتدخل في التشاور، فيجب على الطرفين، الطرف المتدخل والطرف الأصلي في النزاع، أن يعلما جهاز تسوية النزاعات بذلك، وفي هذه الحالة تصبح هذه الدولة المتدخلة طرفا ثالثا في المشاورات، وتسري عليها قواعد المشاورات، وتتأثر بنتيجتها، سواء بصفة سلبية أم ايجابية.
- أما في حالة الرفض: يكون من حق الدولة الراغبة في الانضمام أن تتقدم بطلب مشاورات مستقل، وهذا حسب المادة الرابعة فقرة 11 من مذكرة التفاهم[3].

2- الرد على تقديم طلب التشاور

إن طلب التشاور هو حق للدولة العضو الطالبة للتشاور، بالمقابل فإن الرد على طلب التشاور هو واجب على الدولة التي وجه إليها هذا الطلب، وهذا دائما حسب المادة الرابعة التي نصت في فقرتها الثانية على أن «يتعهد كل عضو بالنظر بعين العطف إلى أية طلبات

---

[1]- بوقزولة كريمة، مرجع سابق، ص 89.

[2]- لأن فتح المجال لأي عضو من الأعضاء للانضمام إلى المشاورة قد يزيد من تعقيد القضية، وهذا الأمر يزيد من التأخير في حسم النزاع، انظر: عبد الرؤوف أولا سالم، آلية تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي في تخصص قانون عام للأعمال، كلية الحقوق، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2013-2014، ص36.

[3]–حيث تنص المادة 4 /11 من مذكرة التفاهم على:«...وفي حال رفض طلب الانضمام إلى المشاورات يصبح العضو مقدم الطلب حرا في تقديم طلب عقد مشاورات بموجب الفقرة 1 من المادة 22 أو الفقرة 1 من المادة 23 من جات 1994، أو الفقرة 1 من المادة 22 أو الفقرة 1 من المادة 23 من الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات أو الأحكام المقابلة لها في الاتفاقات المشمولة الأخرى».

يقدمها طرف آخر فيما يتعلق بتدابير متخذة في أراضي ذلك العضو، بشأن تطبيق أي اتفاق مشمول، وأن يوفر الفرصة الكافية للتشاور بشأنها»[1].

ويتعين على الدولة المعنية أن ترد على هذا الطلب، في الآجال المحددة في مذكرة التفاهم، بهدف الوصول إلى حل يرضي كلا الطرفين، مع التنبيه أنه في حالة عدم التزام العضو الذي يتم تقديم الطلب إليه بالرد خلال المدة الزمنية المحددة، ستقوم الدولة طالبة التشاور باللجوء مباشرة إلى اتخاذ إجراءات تسوية النزاع عن طريق الفريق الخاص[2]، الذي لا يحكم في المسألة إلا إذا تم استنفاذ أسلوب المشاورات لحل النزاع، كما يتعين على هذه الدولة أن تدخل في التشاور بحسن نية[3] مع العضو مقدم الطلب.

ولقد أثير شرط حسن النية بشكل كبير بمناسبة النظر في الدعوى التي أقامتها الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي ضد كوريا الجنوبية، بسبب فرض هذه الأخيرة لضرائب على المشروبات المستوردة منها، بوعاء أعلى بكثير عن مثيلاتها من الضرائب المفروضة على المشروبات المحلية.

وفي هذه الدعوى اتهمت كوريا الجنوبية الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي بسوء النية عند دخولهما مرحلة المشاورات، باعتبار أنهما لم يكونا يهدفان إلى التوصل إلى حل مرض للطرفين، وإنما كان لهما غاية أخرى وهي مجرد استكمال الإجراءات التي نصت عليها مذكرة التفاهم واستنفاذ الشرط الوارد بها والمتعلق بضرورة إجراء المشاورات للوصول في النهاية إلى تشكيل هيئة للنظر في النزاع والحصول على قرار يدين كوريا الجنوبية.

أي أن الهدف الحقيقي من المشاورات لم يكن في الوصول إلى حل للنزاع، وإنما كان الهدف منها المرور بالمشاورات إلى الطريق المسدود، وبالتالي عرض النزاع على الفريق الخاص، ولكن قرار هذا الأخير جاء ضد كوريا الجنوبية، حيث قرر أن مسلك الطرفين أثناء المشاورات لا يهم الفريق وإنما يهمه فقط ما إذا كانت ثمة مشاورات أجريت أم لا، وهذا حسب

---

[1]– مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق، وتشير هذه المذكرة في الهامش "3" إلى أنه إذا كانت الأحكام الواردة في أي اتفاق مشمول آخر يتعلق بالتدابير التي تتخذها الحكومات أو السلطات الإقليمية أو المحلية ضمن أراضي عضو ما تشمل أحكاما تختلف عن أحكام هذه الفقرة، تطبق أحكام الاتفاق المشمول الآخر.

[2]– وهذا حسب نص الفقرة 3 من المادة 04 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات.

[3]– وهذا المبدأ يعتبر من مبادئ تسوية النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة كما أسلفنا الذكر.

مذكرة التفاهم[1]، ونلاحظ أن هذا القرار يشوبه عدم الدقة ويقوض من السعي الجاد لحل النزاع خلال فترة المشاورات.

جدير بالإشارة في هذا السياق، إلى سابقة هامة قررها الفريق الخاص بخصوص هذا الموضوع بمناسبة النزاع الذي وقع بين دولتي البرازيل والفلبين في قضية "البرازيل- جوز الهند المجفف"، حيث اعتبر أن رفض البرازيل، باعتبارها الطرف المدعى عليه، طلب التشاور المقدم من الفلبين يخالف كلا من الفقرتين 2 و 6 من المادة الرابعة من مذكرة التفاهم، واللتان تقضيان بوجود واجب على عاتق المدعى عليه بالتشاور مع الدولة العضو التي طلبت ذلك[2].

3- آجال تقديم طلبات التشاور

عكس نصوص اتفاق الجات لسنة 1947 الذي كان يخلو من تحديد آجال الرد على طلبات التشاور، أولى اتفاق المنظمة العالمية للتجارة من خلال نصوص مذكرة التفاهم عناية خاصة لهذا الجانب، حيث حدد لكل مرحلة آجالا خاصة لها يجب التقيد بها، ولا يجب أن تتعدى عملية المشاورات بين أطراف النزاع مدة 60 يوما، وهذا تطبيقا لمبدأ التسوية الفورية للنزاع، وسنتطرق لهذه الآجال فيما يلي:

أ-في الحالات العادية

بعد إخطار جهاز تسوية النزاعات والمجالس واللجان التابعة للمنظمة من طرف الدولة العضو "المشتكية" التي تمثل الطرف المدعي "مقدمة طلب التشاور"، وبعد تقديم طلب إجراء التشاور بطبيعة الحال، يجب على الدولة المشكو ضدها أو المدعى عليها أن تجيب على هذا الطلب خلال 10 أيام من تاريخ استلامها له بشكل رسمي.

كما تلتزم أن تبدأ المشاورات الفعلية خلال ثلاثين يوما من تاريخ تلقيها لطلب التشاور، وفي حالة ما إذا رأت الدولة المشكو ضدها أنها ليست بحاجة إلى دراسة هذا الطلب أو الانتظار حتى فوات المهلة المحددة بعشرة أيام، تستطيع أن تدخل في المشاورات حتى ولو في

---

[1]- بوقزولة كريمة، مرجع سابق، ص 92.

[2]- بوجلال صلاح الدين، حماية حقوق الإنسان في ظل عولمة الاقتصاد (دراسة في قانون المنظمة العالمية للتجارة)، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم القانونية في تخصص القانون العام، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2011-2012، ص 40.

اليوم التالي لتقديم الطلب[1]، ولا تكون في هذه الحالة قد خالفت الآجال المنصوص عليها، فالمهم هو عدم تجاوز الآجال المحددة.

ب- في الحالات المستعجلة

تنص الفقرة الثامنة من المادة الرابعة من مذكرة التفاهم على أنه: «....يجوز للأعضاء في الحالات المستعجلة بما فيها تلك المتعلقة بالسلع سريعة التلف، أن تدخل في مشاورات في غضون مالا يزيد عن 10 أيام من تاريخ تسلم الطلب، وإذا أخفقت المشاورات في حل النزاع خلال فترة 20 يوما بعد تسلم الطلب جاز للطرف الشاكي أن يطلب إنشاء فريق»[2].

تتيح هذه الفقرة، استثناءا على الالتزام بالحدود الزمنية في حالات الاستعجال، حيث تقضي في مثل هذه الحالات بأن يتم الدخول في مشاورات خلال فترة لا تتجاوز 10 أيام بعد تسلم الطلب بدلا من 30 يوما، وكذلك إمكانية قيام الطرف الشاكي بطلب إنشاء الفريق الخاص، إذا لم يتوصلوا إلى إيجاد حل للنزاع خلال فترة 20 يوما بعد تسلم الطلب بدلا من 60 يوما في الحالات العادية.

4-انتهاء المشاورات

تنتهي عادة المشاورات، إما بالتوصل إلى تسوية النزاع القائم بالاتفاق المتبادل بين الطرفين المتنازعين، وذلك تجنبا للاصطدام بقرارات ملزمة تصدر من الفريق الخاص أو جهاز الاستئناف الدائم[3]، أو باللجوء إلى الفرق الخاصة قصد تسوية النزاع مباشرة، حيث يمكن أن تسفر نتائج المشاورات على مايلي:

1- إذا انقضت مدة 10 أيام، ولم ترسل الدولة المقدم إليها الطلب ردا واضحا عليه.

2- إذا أرسلت الدولة المقدم إليها الطلب ردا خلال الأيام المحددة، دون البدء في المشاورات خلال الثلاثين يوما التي تلي تقديم الطلب حيث أنه يفترض على الدولة المشكو ضدها أن تثبت جدية ردها من خلال البدء الفعلي في المشاورات خلال 30 يوما، كما نصت عليه المادة الرابعة في فقرتها الثالثة، من مذكرة التفاهم.

3- إذا لم يتوصل الطرفان إلى حل النزاع في مدة 60 يوما من تاريخ تسليم الطلب.

---

[1]- المادة 4 فقرة 3 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

[2]- المرجع نفسه.

[3]- بوجلال صلاح الدين، مرجع سابق، ص 40.

4- إذا دخلت الدولتان المتنازعتان بشكل فعلي في عملية التشاور، ثم أعلنتا الفشل في تسوية النزاع، قبل مرور 60 يوما من تاريخ تقديم طلب المشاورات[1].

على العموم، وفي حالة التوصل إلى اتفاق، يجب إخطار جهاز تسوية النزاعات والمجالس واللجان ذات الصلة بهذا الاتفاق، ويجب أن يتوافق اتفاق التسوية مع الاتفاقات التجارية وأن لا يلغي أو يعطل المنفعة العائدة على أي دولة عضو، بموجب هذه الاتفاقية[2]، ويجب أن لا يعيق هدفا من أهداف المنظمة.

لكن تكمن المشكلة هنا في تحديد الطرف أو الجهة التي من شأنها تحديد مدى توافق اتفاق التسوية الذي توصلت إليه الأطراف أثناء المشاورات مع ما تقضي به نصوص الاتفــاق، وكذا تحديد مدى حرمان دولة ما عضو من المنفعة التي كانت تحصل عليها بموجب هذا الاتفاق، هذا من ناحية. ومن ناحية أخرى، فإن التواطؤ بين الأطراف المتنازعة يضر بحقوق دولة أو دول أخرى[3].

5- كيفية إجراء المشاورات من الناحية العملية

تستغرق جلسات التشاور عادة من ساعتين إلى ثلاث ساعات، حيث تعقد التشاور في إحدى غرف المنظمة العالمية للتجارة بمقرها في جنيف السويسرية، وهذا غالبا، لكن ليس هناك ما يمنع انعقادها في بلد يتوسط العضوين المتنازعين[4].

يجرى التشاور باللغة الانجليزية دون وجود مترجمين وبدون مساعدة أدوات الطباعة أو غيرها[5]، ويحضر جلسة التشاور ممثلين عن الحكومات الأطراف في النزاع، ويكون التمثيل حسب أهمية النزاع، كما يحضر التشاور ممثلون عن الدول الأعضاء الذين ينضمون إلى التشاور وهذا تطبيقا للمادة الرابعة فقرة11، من مذكرة التفاهم، كما تكون هذه الجلسات خاصة وسرية ومغلقة ولا يحضرها أي أعضاء آخرون، وهذا حسب المادة الرابعة فقرة 6 من مذكرة التفاهم[6].

---

(1)- بوقزولة كريمة، مرجع سابق، ص 92.

(2)- بوجلال صلاح الدين، مرجع سابق، ص 40.

(3)- بوقزولة كريمة، مرجع سابق، ص 92.

(4)- عبد الرؤوف اولاد سالم، مرجع سابق، ص 37.

(5)- مروك نصر الدين، مرجع سابق، ص 50.

(6)- تنص المادة 6/3 من مذكرة التفاهم: "تكون المفاوضات سرية.....".

وتتركز المشاورات على الأسئلة المكتوبة، بهدف الوصول إلى حقائق أو بغرض الحصول على نسخ من القوانين أو اللوائح أو الوثائق المتعلقة بموضوع النزاع للدول المتشاورة، وقد يمتد الأمر إلى التطرق للنظريات والمسائل القانونية.

لكن في بعض الأحيان، لا تجري المشاورات بصورة سهلة وسلسة، وهذا عند محاولة العضو الشاكي تقديم أسئلة مطولة ومعقدة، ليس الهدف منها استجلاء الحقائق، بل إدانة الجهة المقابلة في عملية المشاورات، ما يؤدي بها إلى تقديم أجوبة قاصرة أو التهرب كلية من الإجابات، وهذا بطبيعة الحال لا يخدم هذه العملية، ولكن في أغلب الأحيان تجري المشاورات في جو هادئ، وهذا بتقديم العضو الشاكي لأسئلته مع إتاحة الفرصة للعضو المشكو ضده للإجابة، حتى وإن كانت مرتبطة بالمسائل القانونية[1].

تجدر الإشارة، إلى أن هناك عددا لا بأس به من النزاعات يتم حسمها في مرحلة المشاورات، خاصة إذا تم إزالة سوء التفاهم حول بعض الوقائع التي تمس جوهر النزاع، وحتى بالنسبة للنزاعات التي فشل الأعضاء في تسويتها عن طريق التشاور، والتي تم إحالتها إلى الفريق الخاص، بعد ذلك.

فالمشاورات لها أثر مهم في تبادل المعلومات التي تؤدي إلى حصر النزاع في الأمور الخلافية الهامة والجدية، وكذا في سهولة عرض النزاع أمام الفريق الخاص، وهذا يعود بالأثر الايجابي على عملية تسوية النزاع، كما يخدم مبدأ التسوية الفورية للنزاعات في إطار المنظمة العالمية للتجارة، فمن بين نقاط قوة نظام تسوية النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة هو تعزيزه لأهمية التسوية بواسطة أسلوب المشاورات.

يمكن أن نوضح أهمية تبادل المعلومات والإجابة على التساؤلات من خلال قضية "India Mail-Box" التي وجهت فيها الولايات المتحدة الأمريكية أسئلة مكتوبة إلى الهند، طلبت فيها تحديد معلومات معينة عما إذا كان هناك نظام إداري محدد لاستقبال طلبات الحصول على براءات الاختراع عن الأدوية وفقا للنظام الذي أرساه اتفاق تريبس، ورفضت الهند الإجابة على هذا السؤال.

وعند تقديم النزاع إلى الفريق الخاص، أقامت الهند دفاعها على أنها تولي تنفيذ التزاماتها طبقا لاتفاق تريبس لاستقبال طلبات براءات الأدوية بطريق نماذج إرشادية إدارية غير

---

[1]– خيري فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص 320.

منشورة، وردت الو.م.أ على هذه الحجة أنها مخالفة لأحكام اتفاق تريبس على أساس أن عدم نشر هذا النظام الإداري يعد خارقا لأحكام هذا الاتفاق، وبهذا صدر الحكم من طرف الفريق الخاص لصالح الولايات المتحدة الأمريكية[1].

ثالثا: مكانة الدول النامية في عملية المشاورات

تنص المادة الرابعة في فقرتها العاشرة من مذكرة التفاهم على أنه «ينبغي على الأعضاء خلال المشاورات أن تولي اهتماما خاصا للمشاكل والمصالح الخاصة للأعضاء من البلدان النامية»[2].

كما تنص المادة 12 فقرة 10 على أنه «يجوز في سياق المشاورات المتعلقة بتدبير متخذ من عضو من البلدان النامية، أن يتفق الطرفان على تمديد الفترات المحددة في الفقرات 7 و8 من المادة 4 وإذا لم يتفق الطرفان المتشاوران في نهاية الفترة المعنية من الاتفاق قام رئيس الجهاز بالبت بعد التشاور مع الطرفين في تمديد الفترة أو عدم تمديدها....»[3].

لقد عمل اتفاق المنظمة العالمية للتجارة على تأكيد ضرورة تشجيع البلدان النامية على ولوج الأسواق العالمية مع الأخذ بعين الاعتبار أوضاعها عند النظر في النزاعات التي تكون هذه الأخيرة طرفا فيها، كعامل مؤثر ومتأثر، وهنا يثار التساؤل حول مدى فعلية هذه الحماية، خاصة بالنظر إلى عبارة «....تولى اهتماما خاصا للمشاكل والمصالح الخاصة للأعضاء من البلدان النامية».

فهذه العبارة جاءت بصفة عامة ومطلقة وهي بحاجة إلى المزيد من التحديد والتدقيق حتى يكون التزام الدول المتقدمة بالاهتمام بمشاكل الدول النامية واضحا وفعالا، خاصة وأنه عند مقارنة نسبة لجوء الدول النامية إلى المشاورات، نجدها ضئيلة بالنسبة للدول المتقدمة[4]، هذه المقارنة، تؤدي بنا إلى التساؤل حول سبب نفور –إن صح التعبير– أو عدم لجوء الدول النامية إلى أسلوب المشاورات، فهل يعتبر هذا الأسلوب مقصورا فقط على بعض الدول أو هذا راجع إلى عدم كفاءة الدول النامية؟

---

[1]– جلال وفاء محمدين، مرجع سابق، ص 47 و48.

[2]– مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

[3]– المذكرة نفسها.

[4]– عبد الخالق الدحماني، مرجع سابق، ص 19.

ونشير إلى أول نزاع عقد أمام المنظمة العالمية للتجارة، حينما تقدمت سنغافورة بطلب إجراء مشاورات مع ماليزيا بسبب قيام هذه الأخيرة بحظر استيراد مادتي "البوليثيلين والبوليبرولين"[1] إلا بعد الحصول على تراخيص الاستيراد، وتم تسوية هذا النزاع كما تم إخطار الدول المعنية بذلك في 1995/07/19[2].

وأيا كانت أطراف المشاورات دولا متقدمة أو نامية، فإن نتائجها ملزمة لجميع الأطراف، سواء حظروا المشاورات أم لا، فلا يجوز لهذه الأطراف أن تتنكر لها أو أن تثير مسألة قد تم الفصل فيها خلال هذه المشاورات[3].

المطلب الثاني: الأساليب الاختيارية لتسوية النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة

يمكن لأطراف النزاع أن تتفق فيما بينها على إتباع طرقا ودية واختيارية لتسوية نزاعاتها، حيث يمكنها من ناحية أولى استخدام الأساليب الدبلوماسية (الفرع الأول)، والتي تتمثل في المساعي الحميدة والتوفيق والوساطة، ومن ناحية ثانية، لها خيار اللجوء إلى التحكيم السريع كطريق اختياري لتسوية النزاعات (الفرع الثاني)، وهذا من أجل الوصول إلى تسوية مرضية، قبل أن يتم فرض قرارات ملزمة عليها من طرف الفرق الخاصة بتسوية النزاع في المنظمة العالمية للتجارة.

الفرع الأول: الأساليب الدبلوماسية (المساعي الحميدة- التوفيق- والوساطة)

تتمثل الأساليب الدبلوماسية التي يمكن للأطراف اللجوء إليها طواعية لتسوية نزاعاتهم، كما ذكرتها المادة الخامسة من مذكرة التفاهم في المساعي الحميدة والتوفيق والوساطة[4]، وسنتعرض لمفهوم هذه الأساليب، وشروط اللجوء إليها، ونتائجها، وكذا كيفية معاملة البلدان النامية في (م.ع.ت) من خلال هذه الأساليب في النقاط التالية:

---

[1]- وهما من المشتقات البتروكيماوية.

[2]- عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص 248.

[3]- بوقزولة كريمة، مرجع سابق، ص 92.

[4]-إن سبب دمج هذه الأساليب الثلاثة في نص مادة واحدة، راجع إلى افتراض واضعي نص مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات معرفة المخاطبين بهذه المادة بإجراءات الأساليب المذكورة، وهذا نظرا لامتيازها بالطابع العرفي...، انظر في ذلك: قادري طارق، جهاز تسوية الخلافات داخل المنظمة العالمية للتجارة، مرجع سابق، ص 67.

أولا: مفهوم الأساليب الدبلوماسية

تتقاسم الأساليب الدبلوماسية نقطة مشتركة كونها تمثل جهودا يبذلها طرف ثالث لمساعدة طرفي النزاع على تسويته، حيث يمكن أن يكون هذا الطرف إما فردا واحدا كأمين عام إحدى المنظمات الدولية، أو شخصية دولية بارزة أو منظمة دولية[1]، وجرى التطرق إلى هذه النقاط في تعريف الأساليب الدبلوماسية مع عرض خصائصها:

1- تعريف الأساليب الدبلوماسية

لم تعرف المادة الخامسة من مذكرة التفاهم الوسائل الدبلوماسية والمتمثلة في المساعي الحميدة والتوفيق والوساطة، وإنما أشارت فقط إلى أنه يمكن للأطراف اللجوء إليها طواعية أو اختياريا، وهذا يعني أن مذكرة التفاهم تركت تعريفها للقانون الدولي وما هو متعارف عليه في هذا الشأن.

فالأساليب الدبلوماسية لتسوية النزاعات هي أساليب ودية، ولا يكون الحل الذي يتم التوصل إليه عن طريق هذه الأساليب ملزما إلا إذا قبلته الأطراف، أي أن إجراءات هذه الأساليب تعتمد على رضا هذه الأطراف، كما تكون القرارات الصادرة عنها غير ملزمة إلا في حالة ما إذا اتفقت الأطراف على غير ذلك، وفي حالة العكس، يتم اللجوء إلى القضاء أو إلى هيئة التحكيم لتسوية نزاعاتهم[2]. وسنحاول التطرق إلى تعريفها نقطة بنقطة.

أ- المساعي الحميدة

المساعي الحميدة هي «وسيلة بمقتضاها يقوم شخص أو هيئة بالتوسط بين الأطراف المتنازعة من أجل استمرارية عملية التفاوض، التي يمكن أن تؤدي إلى حل النزاع»[3] أي أنه في حالة عدم تمكن أطراف النزاع من التوصل إلى اتفاق مرض عن طريق المفاوضات أو المشاورات، يجوز لها أن تلتمس أو تلجأ لطرف ثالث[4].

---

[1]- سليم بودليو، "**منظمة التجارة العالمية ونظام تسوية النزاعات**"، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة منتوري، قسنطينة، المجلد ب، عدد 32، ديسمبر، 2009، ص 352.

[2]- بشار محمد الأسعد، عقود الاستثمار في العلاقات الدولية الخاصة (ماهيتها، القانون الواجب التطبيق عليها، وسائل تسوية منازعاتها)، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2006، ص 314.

[3]- سليم بودليو، مرجع سابق، ص 352.

[4]- قايدي سامية، التجارة الدولية والبيئة، رسالة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم في تخصص القانون، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2010، ص 330.

وهكذا، تتسع دائرة المشاورات من طرفي النزاع إلى طرف ثالث في أسلوب المساعي الحميدة، ويصبح لهذا الأسلوب أهمية خاصة في حالة قطع العلاقات الدبلوماسية بين الدولتين المتنازعتين، لذلك يبذل الطرف مساعيه الحميدة، بطلب من أطراف النزاع أو من تلقاء نفسه أو بناءا على طلب الغير، فينقل الرسائل والاقتراحات ويحاول خلق مناخ يوافق فيه الطرفان المتنازعان على إجراء مشاورات مباشرة فيما بينهما.

وتنتهي المساعي الحميدة، بمجرد إقناع الأطراف المتنازعة بالجلوس إلى مائدة المفاوضات، أو استئنافها إذا قطعاها أو حتى قبول مبدأ التسوية الودية[1].

ب- أسلوب التوفيق

على الرغم من تكريس الاتفاقيات الدولية لأسلوب التوفيق كسبيل من سبل النزاعات[2] إلا أنها لم تتعرض لوضع تعريف له، فقد اكتفت بتبيان وسائل التسوية وأغفلت وضع تعريف لها تاركة هذا الأمر للفقه.

ويمكن تعريف التوفيق بأنه «طريق ودي لتسوية النزاعات التي تنشأ بين الأطراف، قوامه اختيار الغير (الموفق) للقيام بالتوفيق وصولا إلى حل النزاع عن طريق التقريب بين وجهات النظر المختلفة»[3].

ويتميز التوفيق بأنه أسلوب سياسي قانوني مرن، يأخذ بعين الاعتبار ظروف كل نزاع وكذا ظروف أطرافه، مع خضوعه للقانون الدولي، وهذا ما يعطي ضمانا للأطراف بأنه سيخضع لقواعد موضوعية قانونية وليس لاعتبارات شخصية أو إيديولوجية[4].

يتم إنشاء لجنة التوفيق بناءا على طلب أحد أطراف النزاع، وتشكل هذه اللجنة ما لم يتفق الأطراف على خلاف ذلك من 5 أعضاء يعين كل طرف عضوين، ويختار هؤلاء الأعضاء مجتمعين رئيسا، هذا عندما يكون النزاع بين طرفين، أما في حالة ما إذا تعددت

---

(1)- الخير قشي، المفاضلة بين الوسائل التحاكمية وغير التحاكمية في تسوية المنازعات الدولية، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، 1999، ص 21.

(2)- نشير إلى أن التوفيق هو أسلوب حديث العهد نسبيا ولم يدخل التعامل الدولي إلا في أعقاب الحرب العالمية الثانية، حيث ظهرت أهميته في مجال القانون الدولي العام بصفة عامة ومجال العلاقات التجارية بصفة خاصة، في كونه وسيلة سلمية لحل المنازعات الدولية، يطغى على تشكيلها العنصر الحيادي...، لمزيد من التفصيل انظر: الخير قشي، مرجع سابق، ص 25.

(3)- محمد إبراهيم موسى، التوفيق التجاري الدولي وتغير النظرة السائدة حول سبل تسوية منازعات التجارة الدولية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2005، ص 23.

(4)- عبد الخالق الدحماني، مرجع سابق، ص 27.

أطراف النزاع، فتعين الأطراف التي لها نفس المصلحة أعضاءها في اللجنة بالاتفاق المشترك[1].

ج- أسلوب الوساطة

يقصد بالوساطة، قيام طرف ثالث بتهيئة الأجواء لجمع الأطراف المتنازعة بهدف إجراء المفاوضات المباشرة بينها باقتراح الحلول قصد تسوية النزاع، ويجوز للوسيط أن يتصل بأطراف النزاع بصورة منفردة أو مجتمعة قصد تقريب وجهات النظر واقتراح الحلول والنصائح أو التوصيات، ليس لها قوة الإلزام[2]، فالوسيط لا يملك سلطة إصدار القرار، وإنما تتجلى صلاحياته في حث المتخاصمين على قبول توصياته واقتراحاته لا غير[3].

وتتخذ الوساطة أشكالا عديدة، فهناك الوساطة البسيطة، وهذا الشكل يقترب من نظام التوفيق في وجود شخص يسعى إلى تقريب وجهات النظر بالنسبة للأطراف المتنازعة[4]، وهناك الوساطة الاستشارية، وهي التي يطلب فيها أطراف النزاع من خبير أو محام استشارة في موضوع النزاع، بالتدخل كوسيط لحل النزاع، وعندما يقوم الوسيط بمهمة التحكيم، في حال ما إذا فشلت مهمة الوساطة، نكون أمام الوساطة التحكيمية، وأمام الوساطة القضائية حين تقوم المحاكم قبل الفصل في النزاع، بالعرض على الأطراف اقتراح اللجوء إلى أسلوب الوساطة أولا[5].

2- خصائص الأساليب الدبلوماسية في المنظمة العالمية للتجارة

عند التعرض لمضمون المادة الخامسة، من مذكرة التفاهم، نستخلص مجموعة من الخصائص تتميز بها أساليب المساعي الحميدة والتوفيق الوساطة والتي تتمثل فيما يلي:

---

[1]- قايدي سامية، مرجع سابق، ص 330.

[2]- سهيل حسين الفتلاوي، مرجع سابق، ص 135.

[3]- محمد نبهي، الطرق البديلة لتسوية النزاعات التجارية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة الجزائر 1، السنة الجامعية 2011-2012، ص 35.

[4]- سهيل حسين الفتلاوي، مرجع سابق، ص 136.

[5]- محمد نبهي، مرجع سابق، ص 34.

أ- طواعية اللجوء إلى الأساليب الدبلوماسية

تنص الفقرة الأولى من المادة الخامسة على أن «المساعي الحميدة، والتوفيق والوساطة إجراءات تتخذ طوعيا إذا وافق على ذلك طرفا النزاع»[1].

يتضح من هذا النص، أن هذه الأساليب الثلاثة هي أساليب اختيارية وليست إجبارية، مثل المشاورات، حيث أنه لا يتم اللجوء إليها، إلا في حالة موافقة أطراف النزاع طواعية واختياريا وإراديا.

تجدر الإشارة، إلى أن نص المادة الخامسة في فقرتها السادسة، على جواز المدير العام للمنظمة بحكم وظيفته عرض مساعيه الحميدة أو التوفيق أو الوساطة، هو بهدف مساعدة أطراف النزاع على تسوية النزاع فقط، وهذا لا يعني إجبارهم على الرضوخ لأمر المدير العام، فتدخل هذا الأخير، يبقى دائما في إطار الطواعية وقبول أطراف النزاع.

ب-سرية إجراءات المساعي الحميدة والتوفيق والوساطة

تتم أساليب وإجراءات المساعي الحميدة والتوفيق والوساطة في إطار من السرية التامة، وهذا ما نصت عليه المادة الخامسة في فقرتها الثانية من مذكرة التفاهم[2] شأنها شأن المادة الرابعة فقرة 6، التي نصت على سرية المشاورات، والمغزى من هذه السرية، هو الوصول إلى تسوية النزاع، لما لهذه الخاصية (السرية) من تأثير لإنجاح عملية التسوية، ونظرا لما تضمنه من حفظ للمواقف التي يتخذها أطراف النزاع.

وكذا لما يتم تبادله من مذكرات لا يرغب الأطراف في الإعلان والكشف عنها أمام الرأي العام، الشيء الذي يضمن لهما الحرية الكاملة في الحوار وتبادل الآراء والنتائج، وهذا يخدم التعمق في البحث عن الأسباب الحقيقية للنزاع، وبالتالي إيجاد الحلول النهائية له، والذي يخدم بدوره أطراف النزاع والتجارة الدولية ككل.

ولكن عند استقراء الفقرة الثانية من المادة الخامسة وبالضبط عند ذكر مصطلح «وبخاصة المواقف التي يتخذها أطراف النزاع» يمكن أن نلمس توجه هذه المادة إلى إمكانية اللجوء إلى العلانية بالنسبة لبعض الإجراءات، إذا وافقت أطراف النزاع على ذلك.

---

[1]- مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

[2]- تنص المادة 2/5 من المذكرة نفسها على أنه «تكون إجراءات المساعي الحميدة والتوفيق والوساطة سرية وبخاصة المواقف التي يتخذها طرفا النزاع خلال هذه الإجراءات وينبغي أن لا تخل بحقوق أي من الطرفين في أية سبل تقاضي أخرى وفق هذه الإجراءات».

ج- عدم خضوع الأساليب الدبلوماسية للقيود الزمنية

إن عدم خضوع الأساليب الدبلوماسية للقيود الزمنية، ليس في مطلقه، وإنما يمكن التمييز بين الحالتين التاليتين:

ج-1- حالة الانتهاء من المشاورات

لم تحدد المادة الخامسة من مذكرة التفاهم[1] أجلا معينا يتم من خلاله تطبيق إجراءات الأساليب الدبلوماسية المشار إليها أعلاه، وإنما تركت الحرية الكاملة لطرفي النزاع في تحديد الوقت الملائم لبدايتها ونهايتها.

ج-2- حالة البدء في المشاورات وعدم الانتهاء منها

إن الحرية الكاملة التي منحت لطرفي النزاع في تحديد الوقت الملائم لإجراءات الأساليب الدبلوماسية، ليست مطلقة في كل الحالات، حيث وضعت المادة الخامسة في فقرتها الرابعة قيدا هاما على هذه الحرية، عندما نصت على أنه «عند الشروع في المساعي الحميدة أو التوفيق أو الوساطة في غضون 60 يوما بعد تاريخ تسلم طلب عقد المشاورات ينبغي للطرف الشاكي أن يتيح فترة 60 يوما بعد تاريخ تسلم عقد المشاورات قبل أن يطلب إنشاء الفريق، ويجوز للطرف الشاكي أن يطلب إنشاء الفريق خلال فترة الـ60 يوما، إذا اعتبر طرفا النزاع معا أن المساعي الحميدة أو التوفيق أو الوساطة قد أخفقت في تسوية النزاع»[2].

يستفاد من هذه المادة، أنه في حالة ما إذا بدأت الأطراف أيا من الإجراءات خلال 60 يوما بعد تاريخ تسلم طلب إجراء المشاورات تلتزم الدولة الشاكية بعدم تقديم طلب إنشاء الفريق الخاص قبل أن تنقضي هذه المدة "60 يوما التالية لتاريخ تسلم طلب عقد المشاورات"، ما لم يعتبر الطرفان المتنازعان معا أن هذه الأساليب قد فشلت خلالها، وهنا يجوز للدولة الشاكية أن تتقدم إلى جهاز تسوية النزاعات بطلب إنشاء الفريق الخاص.

وتجيز المادة الخامسة في الفقرة 05 من مذكرة التفاهم إمكانية مواصلة إجراءات المساعي الحميدة أو التوفيق أو الوساطة في نفس الوقت الذي تجرى فيه إجراءات الفريق في حالة ما إذا وافق طرفا النزاع على ذلك[3].

---

(1)- تنص المادة 5/ 3 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات على أنه «يجوز لأي طرف في نزاع أن يطلب المساعي الحميدة أو التوفيق أو الوساطة في أي وقت ويجوز بدؤها في أي وقت وإنهاؤها في أي وقت ....».

(2)- مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

(3)- المادة 5 / 5 من المذكرة نفسها.

كما تتمتع الأساليب الدبلوماسية بخصائص أخرى، نذكرها فيما يلي:

- أنها تحافظ على سيادة الدولة، فهي وحدها تملك القرار في اللجوء إلى هذه الوسائل أم لا.
- تتضمن هذه الأساليب بحث تسوية النزاع بواسطة أشخاص هم في العادة موضع ثقة من جانب الأطراف المتنازعة.
- تسعى هذه الأساليب لمساعدة أطراف النزاع في التوصل إلى التسوية بعيدا عن تأثير العوامل السياسية التي تميز العلاقات بين الدول المتنازعة، حيث يمكن أن تجمع الحل بين الاعتبارات القانونية والسياسية، واعتبارات العدل والإنصاف متى وافق أطراف النزاع على ذلك[1].
- يمكن اللجوء إليها في كافة المنازعات الدولية.
- الاقتصاد في النفقات: حيث تقل المصاريف التي تتطلبها هذه الأساليب كثيرا عن نفقات التحكيم وأتعاب المحكمين، وهذا في حالة نجاحها، أما في حالة فشلها، فتعود الأطراف المتنازعة إلى نقطة البداية، وهنا تكون قد أهدرت المال الذي تم إنفاقه بالإضافة إلى الوقت[2].

ثانيا: شروط اللجوء إلى الأساليب الدبلوماسية في المنظمة العالمية للتجارة

يخضع لجوء الأطراف إلى الأساليب الدبلوماسية الاختيارية لشروط معينة، وهذا راجع من جهة، لطبيعة المنظمة العالمية للتجارة، وللجهات التي تقوم بهذه المهام من جهة أخرى، وتتمثل هذه الشروط في:

1- موافقة الأطراف على اللجوء لهذه الأساليب، إذ لا يمكن لأي جهة إجبار الدول الطرف في النزاع على انتهاج هذه الأساليب.
2- الفشل في الوصول إلى حل للنزاع بواسطة أسلوب المشاورات، فصحيح أن اللجوء إلى الأساليب الدبلوماسية يكون بصفة إرادية كما أشرنا إليه، لكن يكون اللجوء إليها في حال تشاور أطراف النزاع وفشلهم في الوصول إلى حل مرض لهما[3].

---

[1]- خيري فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص 332-333.

[2]- وغالبا ما يتم اللجوء إلى أسلوبي الوساطة والتوفيق في عقود الاستثمار، بشار محمد الأسعد، مرجع سابق، ص 315.

[3]- سليم بودليو، مرجع سابق، ص 354.

3-التزام الأطراف من خلال هذه الأساليب، بالتوصل إلى نتيجة أو حل يتوافق مع نصوص اتفاق المنظمة العالمية للتجارة وكذا الالتزام بعدم الإخلال بحقوق الأعضاء.

4- يجب على الأشخاص الذين يمارسون هذه الأساليب، أي الذين يقدمون مساعيهم الحميدة أو الموفقون أو الوسطاء، أن يتمتعوا بمعايير ومميزات، مثل: الحضور القوي والقدرة على التواصل والصبر وطول النفس والذكاء وكذا التمتع بالكفاءة المهنية، كالإلمام بالمسائل الإدارية والقانونية وكذلك يجب أن يتمتعوا بدراية كافية بالحياة التجارية وخصائصها، وهذا بهدف الاستيعاب السريع لظروف القضية، بالتالي الوصول إلى اقتراح الحلول المناسبة قدر المستطاع[1].

5-والشرط الأهم هو أنه لا يمكن أن يكونوا من أطراف النزاع، وهذا بديهي.

ثالثا: نتيجة الأساليب الدبلوماسية في المنظمة العالمية للتجارة

ينتج عن مباشرة المساعي الحميدة والتوفيق والوساطة:

- إما تسوية النزاع، وهذا بارتضاء طرفي النزاع على الحل المتوصل إليه.

- وإما العكس أي عدم التسوية، وفي هذه الحالة، يجوز لهذه الأطراف اللجوء إلى طلب إنشاء الفريق الخاص من أجل تسوية النزاع، ويجوز استمرار إجراءات الأساليب الدبلوماسية بالموازاة مع عملية إنشاء هذا الفريق بشرط موافقة طرفا النزاع على ذلك، أي، في نفس الوقت الذي تجري فيه إجراءات الفريق الخاص إلى غاية صدور التقرير واعتماده من طرف جهاز تسوية النزاعات، حيث أنه لا يملك هذا الفريق الخاص أثرا موقفا للوسائل الدبلوماسية في نظام تسوية النزاعات في إطار المنظمة العالمية للتجارة، باعتبار أن هدف المنظمة هو التوصل لحل النزاع للمحافظة على استقرار العلاقات والمعاملات التجارية بين الدول[2].

وهنا يتبادر إلى الأذهان، السؤال حول جدوى عرض هذا النزاع على الفريق الخاص والخوض فيه وبذل المجهودات من أجل التوصل إلى حل له، في حين تستطيع أطراف النزاع الإعلان عن توصلها إلى تسوية ودية، وبالتالي يمكن القول أنه إهدار لوقت الفريق، وإشغاله بقضايا يمكن تسويتها وديا.

---

(1)- عبد الخالق الدحماني، مرجع سابق، ص 32.

(2)- Sandrine MALGEAN DUBOIS, Droit de l'organisation mondiale du commerce et protection de l'environnement, Bruylant, 2003, p356.

رابعا: كيفية معاملة البلدان النامية من خلال الأساليب الدبلوماسية

لقد تضمنت مذكرة التفاهم نصوصا تولي اهتماما ومعاملة تفضيلية للبلدان النامية التي تكون طرفا في النزاع، كتمديد فترة المشاورات[1]، وفي مجال الوسائل الدبلوماسية أيضا في حالة عدم التوصل إلى حل مرض للأطراف، فللمدير العام أو رئيس جهاز تسوية النزاعات أن يعرضا مساعيهما الحميدة أو التوفيق أو الوساطة أو التحكيم قبل طلب تشكيل الفريق الخاص، في شكل مساعدة منهما للبلدان النامية والأقل نموا، ولا يتم هذا إلا بطلب من الدولة نفسها[2].

ومن بين الامتيازات الممنوحة أيضا للدول النامية، أنه إذا تقدم عضو من بلد نام شكوى ضد بلد متقدم، فإن للعضو الشاكي كامل الحرية في الاختيار، إما الاستناد إلى الأحكام الواردة في المادة الرابعة الخاصة بالمشاورات أو المادة الخامسة الخاصة بالمساعي الحميدة والتوفيق والوساطة، أو المادتين السادسة والثانية عشر اللتان تختصان بالفرق الخاصة أو اللجوء إلى الأحكام الواردة في القرار الصادر في 05 أفريل 1966.

ويحقق أسلوب الوسائل الدبلوماسية هدفه في تسوية النزاعات، إذا تم تطبيق مبدأ حسن النية من طرف الدول الأعضاء، وفي حالة ما إذا لم يتم إعمال هذا المبدأ، فإنه من الصعب تحقيق الهدف المنشود وتجنيب الدول الأعضاء إهدار الوقت والمصاريف الزائدة[3]، خاصة بالنسبة للدول النامية، نظرا للتكاليف الكبيرة والإجراءات الطويلة التي قد لا تقدر على مواجهتها.

---

[1]– كما أشرنا إليه في المطلب الأول من المبحث الأول من هذا الفصل.

[2]– انظر على التوالي: المادة 5 فقرة 6 والمادة 24 فقرة 02 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

[3]– محمد حامد السيد المليجي، أثر اتفاقات الجات على حقوق الملكية الفكرية وآلية تسوية المنازعات الدولية وفقا لأحكامها، رسالة مقدمة للحصول على شهادة الدكتوراه في الحقوق، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، مصر، دون ذكر السنة، ص221.

الفرع الثاني: التحكيم السريع كطريق اختياري لتسوية النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة

أعطت مذكرة التفاهم لأطراف النزاع في المنظمة العالمية للتجارة حق اللجوء إلى أسلوب التحكيم السريع بمقتضى المادة 25 منها[1]، حيث تعتبره أسلوبا اختياريا آخر لتسوية النزاعات، بالإضافة إلى أساليب المساعي الحميدة والتوفيق والوساطة، وقبل أن نتطرق إلى التحكيم السريع كوسيلة بديلة واختيارية لتسوية النزاعات في إطار (م.ع.ت)، نتعرض لمفهوم التحكيم التجاري الدولي بصفة عامة، ثم نعرج على التحكيم التجاري الدولي في الجزائر.

أولا: مفهوم التحكيم التجاري الدولي

يمثل التحكيم أحد أقدم الوسائل البديلة عن المحاكم التي يلجأ إليها الخصوم من أجل تسوية نزاعاتهم، ويرجع الوجود الأول لفكرة التحكيم إلى عصور روما القديمة، مع اتساع سلطة القاضي وظهور عدالة مبدأ حسن النية[2]، ولقد حظي التحكيم التجاري الدولي باهتمام كبير، وهذا نتيجة لزيادة التبادل التجاري بين الدول، العامل الذي أدى إلى اتساع دائرة العلاقات والمعاملات الاقتصادية، حيث برز التحكيم كوسيلة هامة لتسوية النزاعات الدولية نظرا لملائمته مع هذا النوع من النزاعات التي تتزايد يوما بعد يوم.

كما بدأ مصطلح التحكيم التجاري الدولي في الانتشار دوليا، بعد أن تم استخدامه وتبنيه من طرف لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي[3] (CNUDCI).

---

(1)–تنص المادة 25 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات على أنه «يمكن للتحكيم السريع ضمن منظمة التجارة العالمية كوسيلة بديلة من وسائل تسوية النزاعات أن ييسر التوصل إلى حل لبعض النزاعات على المسائل التي يحددها الطرفان بوضوح...».

(2)– أحمد بن حاجة، التحكيم وحل المنازعات في العقود الاقتصادية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في الحقوق، فرع قانون المؤسسات، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2005–2006، ص 01.

(3)– تعتبر هذه اللجنة إحدى أجهزة الأمم المتحدة التي أنشأت بموجب القرار رقم 2205 الصادر بتاريخ 1966/12/17 من طرف الجمعية العمومية في دورتها الحادية والعشرين، وتهدف هذه اللجنة إلى تنسيق القانون التجاري الدولي وتوحيده...، لمزيد من التفصيل راجع: نادر محمد إبراهيم، مركز القواعد عبر الدولية أمام التحكيم الاقتصادي الدولي، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2002، ص 18.

1- تعريف التحكيم التجاري الدولي

يرتبط التحكيم التجاري الدولي بشكل وثيق بالتجارة الدولية والتبادل التجاري الدولي، وازدادت أهميته كوسيلة لتسوية نزاعات التجارة الدولية بازدياد أهمية هذه التجارة وحجمها، وظهور اتفاقيات التجارة الدولية على المستوى الإقليمي والعالمي، وظهور دور الشركات متعددة الجنسيات وكذا اتجاه الكثير من الدول النامية إلى تطبيق سياسات اقتصاد السوق الحر من أجل جذب الاستثمار الأجنبي، وخصخصة ملكية الدولة للمشروعات الكبرى، بالإضافة إلى إزالة الحواجز الجمركية، كل هذه العوامل، أكدت على الحاجة الملحة إلى حل ناجع للنزاعات التي تنشأ بين الأطراف المتعاقدة على أساس دولي[1].

لذا حظي التحكيم بعدة دراسات، ووردت عدة تعاريف بشأنه نذكر منها:

يعرف التحكيم بصفة عامة على أنه: "اتفاق أطراف علاقة قانونية معينة عقدية كانت أو غير عقدية على أن يتم الفصل في المنازعة التي ثارت بينهم أو التي يحتمل أن تثار عن طريق أشخاص يتم اختيارهم..."[2].

كما يعرف أيضا بأنه "اتفاق بين طرفين أو أكثر على إخراج نزاع أو عدد من النزاعات من اختصاص القضاء وأن يعهد به إلى هيئة تتكون من محكم أو أكثر للفصل فيه بقرار ملزم"[3].

ويعرف التحكيم التجاري الدولي بأنه "الاتفاق على إحالة النزاع المتصل بمسألة من مسائل التجارة الدولية الذي ينشأ بين الخصوم إلى جهة غير المحاكم للفصل فيه، ويكون القرار التحكيمي الصادر ملزما لهم"[4].

---

[1]- إيهاب عمرو، التحكيم التجاري الدولي المقارن في ضوء تحول سياسات التنمية الاقتصادية في الدول النامية، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، عمان، 2014، ص 50.

[2]- عبد الباسط محمد عبد الواسع، النظام القانوني لاتفاق التحكيم، (دراسة تحليلية مقارنة)، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2013، ص 16.

[3]- مهند أحمد الصانوري، دور المحكم في خصومة التحكيم الدولي الخاص (دراسة مقارنة لأحكام التحكيم التجاري الدولي في غالب التشريعات العربية والأجنبية والاتفاقيات والمراكز الدولية)، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2005، ص 33.

[4]- طالب حسن موسى، الموجز في قانون التجارة الدولية، الدار العلمية الدولية ومكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة السابعة، 2012، ص 288، مشار له أيضا لدى أحمد بن حاجة، مرجع سابق، ص 04.

وقد جاء تعريف التحكيم التجاري الدولي، في القانون النموذجي للتحكيم التجاري الدولي[1] الصادر عن لجنة الأمم المتحدة لقانون التجارة الدولية الاونيسترال أو (CNUDCI)، كمايلي:

«يكون التحكيم التجاري دوليا:

أ- إذا كان مقرا عمل طرفي اتفاق التحكيم، وفق عقد ذلك الاتفاق واقعين في دولتين مختلفتين،

ب- أو إذا كان أحد الأماكن التالية واقعا خارج الدولة التي يقع فيها مقر عمل الطرفين مكان التحكيم إذا كان محددا في اتفاق التحكيم أو طبقا له أو أي مكان ينفذ فيه جزء هام من الالتزامات الناشئة عن العلاقة التجارية أو المكان الذي يكون لموضوع النزاع أوثق صلة به...»[2].

وينبغي تفسير مصطلح "التجاري" تفسيرا واسعا، بحيث يشمل المسائل الناشئة عن جميع العلاقات ذات الطبيعة التجارية، تعاقدية كانت أو غير تعاقدية، والعلاقات ذات الطبيعة التجارية تشمل، دون حصر المعاملات التالية:

"أي معاملة تجارية لتوريد السلع أو الخدمات أو تبادلها، اتفاقات التوزيع، التمثيل التجاري أو الوكالة التجارية، إدارة الحقوق لدى الغير، التأجير الشرائي، تشييد المصانع، الخدمات الاستشارية، الأعمال الهندسية، إصدار التراخيص، الاستثمار، التمويل، الأعمال المصرفية، التأمين، اتفاق أو امتياز الاستغلال، المشاريع المشتركة وغيرها من أشكال التعاون الصناعي أو التجاري، نقل البضائع أو الركاب جوا أو بحرا أو بالسكك الحديدية أو بالطرق البديلة"[3].

---

(1)– صدر قانون التحكيم النموذجي عن لجنة الأمم المتحدة لقانون التجارة الدولية (CNUDCI) عام 1985، وقد تم تعديل بعض نصوصه في عام 2006 (المواد 2/1، 7، 2/35)، كما تم اعتماد الفصل الرابع –أ– الجديد ليحل محل المادة 17، والمادة 2 (أ) الجديدة، وقد تم تصميم هذا القانون بشكل خاص للتحكيم التجاري الدولي، أنظر: إيهاب عمرو، مرجع سابق، ص 51.

(2)– قانون الأونيسترال النموذجي للتحكيم التجاري الدولي لعام 1985، مع التعديلات التي اعتمدت في عام 2006، نشر على موقع الانترنت: www.unicitral.org/pdf/arabic/texts/arbitration/ml-arb/07-86996_Ebook.pdf

(3)- المرجع نفسه، هامش 2.

لعل أشمل تعريف للتحكيم هو ما نصت عليه المادة 37 من اتفاقية لاهاي الأولى لتسوية المنازعات بالوسائل السلمية المبرمة عام 1899 حيث تنص على أنه: «يهدف التحكيم الدولي إلى حل النزاعات بين الدول عبر قضاة يتم اختيارهم حسب رغبة الأطراف ذات النزاع وعلى أساس احترام القانون، واللجوء إلى التحكيم يستتبع التزاما، بالخضوع بحسن نية للحكم الصادر»[1]، وركز هذا التعريف على الهدف الذي تصبو إليه العملية الحكيمية.

2-أنواع التحكيم التجاري الدولي

ينقسم التحكيم التجاري الدولي إلى عدة أنواع نذكر منها:

أ- التقسيم من حيث مدى حرية اللجوء إليه (التحكيم الاختياري والتحكيم الإجباري)

الأصل أن التحكيم في نزاعات التجارة الدولية اختياري، أي أنه يتم بالإرادة الحرة لأطراف النزاع، ولا يقوم إلا بالاتفاق بين الأطراف المتنازعة، حيث يمكن أن يكون هذا الاتفاق تنفيذا لأحد شروط العقد الذي نشأت عنه المنازعة أو تنفيذا لمشارطة تحكيمية مستقلة عن العقد، يبرمها أطراف الخصومة بعد نشوء النزاع[2].

لكن هناك حالات يكون فيها التحكيم إجباريا بموجب نص، ويجب اللجوء إليه كطريق لتسوية النزاع، مثل اتفاقية برن، المبرمة سنة 1961 المتعلقة بنقل البضائع بالسكك الحديدية...[3].

ب- التقسيم من حيث مدى وجود منظومة تديره (التحكيم الحر والتحكيم المؤسسي)

ينقسم التحكيم من حيث الجهة التي تقوم به، إلى تحكيم حر (AD-HOC) وتحكيم مؤسسي (Institutionnel)، فالتحكيم الحر هو الصورة التقليدية للتحكيم، حيث يقوم أطراف النزاع بتنظيم إجراءات التحكيم، وذلك باختيار المحكم أو المحكمون الذين يتولون الفصل في النزاع وتحديد الإجراءات التي يسيرون عليها أو تفويضهم في تحديدها حسب ظروف النزاع[4].

---

[1]- نقلا عن: عمر سعد الله، الوجيز في حل النزاعات الدولية، مرجع سابق، ص 74.

[2]- لمزيد من التفصيل انظر :عيساوي محمد، فعالية التحكيم في حماية الاستثمار الأجنبي في الجزائر(على ضوء الاتفاقيات الدولية للجزائر)، رسالة لنيل شهادة دكتوراه في القانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2012، ص 18.

[3]- منير عبد المجيد، الأسس العامة للتحكيم الدولي والداخلي في القانون الخاص في ضوء الفقه وقضاء التحكيم، دون ذكر مكان الطبعة، 2005، ص 09.

[4]- عبد الباسط محمد عبد الواسع، مرجع سابق، ص 41.

أما التحكيم المؤسسي، فتتولاه مراكز وهيئات منظمة دولية أو وطنية تخصصت في مجال التجارة الدولية حيث يكون خضوع الأطراف لقواعد هذه المراكز والهيئات بإرادتهم، ومن أهم هذه المراكز: محكمة التحكيم بالغرفة التجارية الدولية بباريس والمركز الإقليمي للتحكيم بالقاهرة والمركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار، وقد عمّ اللجوء إلى هذه المراكز بإدراج شرط في العقود الدولية يقضي بذلك[1].

ج- التقسيم من حيث مدى سلطة المحكم في تطبيق القانون (التحكيم وفقا للقانون والتحكيم مع التفويض بالصلح)

إن الأصل هو أن يتولى المحكمون الفصل في النزاع طبقا لقانون الإرادة، أي تطبيق القانون الذي اتفق عليه الأطراف سواء كان قانونا وطنيا أو غير وطني، ولكن هناك التحكيم مع التفويض بالصلح، وفي هذا النوع يتفق الأطراف صراحة على تخويل المحكم سلطة الفصل في النزاع وفقا لمبادئ العدالة، دون التقيد بقواعد القانون، وهنا يتمتع المحكم بحرية كاملة في استخلاص الحلول من العدالة أو المبادئ العامة للقانون أو العادات والأعراف الدولية[2].

إن ما يتمتع به التحكيم التجاري الدولي من مزايا، من سرية وسرعة الفصل في القضايا، وقلة التكاليف بالمقارنة مع القضاء العادي وتمتع المحكمين بالكفاءة والحياد والعدالة تفسر شدة الإقبال عليه من أطراف نزاعات التجارة الدولية[3].

ثانيا: التحكيم التجاري الدولي في القانون الجزائري

في سياق الحديث عن التحكيم التجاري الدولي، لا يفوتنا الإشارة إلى التحكيم التجاري الدولي في الجزائر، فمسايرة منها للتحولات الاقتصادية التي يعيشها العالم خاصة التكتلات الاقتصادية على المستوى الإقليمي والدولي، انتقلت الجزائر من موقفها الرافض للتحكيم، إلى تكريسه في المرسوم التشريعي 93-09 آنذاك[4] وذلك من خلال نص المادة الثانية التي كانت

---

[1]- منير عبد المجيد، قضاء التحكيم في منازعات التجارة الدولية، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 2010، ص 03.

[2]- محمد حسين منصور، العقود الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، دون ذكر السنة، ص 479.

[3]- مشار له لدى كل من: مهند أحمد الصانوري، مرجع سابق، ص ص 42-45، وطالب حسن موسى، مرجع سابق، ص ص 298-299، وعبد الباسط محمد عبد الواسع، مرجع سابق، ص 43-44.

[4]- Pour plus d'information sur l'historique de l'arbitrage commercial en Algérie consulter: Mostefa TRARI TANI, Droit Algérien de l'arbitrage commercial international, BERTI Édition, Alger, 2007, pp 17-33.

تنص على أنه "يدرج ضمن هذا الكتاب الثامن من الأمر رقم 66-154 المؤرخ في 08 يونيو سنة 1966 والمذكور أعلاه، فصل رابع في الأحكام الخاصة بالتحكيم التجاري الدولي ويتضمن المواد التالية:

المادة 458 مكرر: يعتبر دوليا بمفهوم هذا الفصل الذي يخص النزاعات المتعلقة بمصالح التجارة الدولية والذي يكون فيه مقر أو موطن أحد الطرفين على الأقل في الخارج"[1]، ويعتبر هذا التكريس قفزة كبيرة في إحداث القطيعة مع الاقتصاد المخطط، ومحاولة الدخول في اقتصاد السوق، مسايرة منها للتطورات والتغيرات التي تحدث على الصعيد الدولي[2].

وبعدها جاءت المادة 1039 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية لتعرف التحكيم التجاري الدولي كمايلي: «يعد التحكيم دوليا، بمفهوم هذا القانون التحكيم الذي يخص النزاعات المتعلقة بالمصالح الاقتصادية لدولتين على الأقل»[3]، كما منحت المادة 1006 إمكانية لجوء أي شخص إلى التحكيم في الحقوق التي له مطلق التصرف فيها.

ثالثا: التحكيم السريع في المنظمة العالمية للتجارة

أتاحت مذكرة التفاهم كما سبقت الإشارة إليه، أسلوبا أو وسيلة من شأنها تسوية النزاعات بين الدول الأطراف، ويعتبر التحكيم بهذه الصفة إجراءا مستقلا بحد ذاته[4] يقوم على اتفاق صريح بين الأطراف المتنازعة، فهو تحكيم اتفاقي يرتضي طرفاه رسم قواعده وإجراءاته[5]، وسنحاول معالجة التحكيم السريع في المنظمة العالمية للتجارة من خلال النقاط الآتية:

---

(1)- مرسوم تشريعي رقم 93-09، مؤرخ في 25 أبريل سنة 1993، يعدل ويتمم الأمر رقم 66-154 المؤرخ في 8 يونيو 1966 والمتضمن قانون الإجراءات المدنية، ج ر عدد 27، صادرة قي 27 أبريل سنة 1993،(ملغى) .

(2) - تيرس مراد، (**دراسة نقدية للمرسوم التشريعي 93-09 المعدل والمتمم لقانون الإجراءات المدنية**)، أعمال الملتقى الدولي للتحكيم التجاري الدولي في الجزائر بين التكريس التشريعي والممارسة التحكيمية، أيام 13-14-15-16 جوان، جامعة عبد الرحمان ميرة، جوان 2006، ص 185.

(3)– قانون رقم 08–09، مؤرخ في 25 فيفري سنة 2008، يتضمن قانون الإجراءات المدنية والإدارية، ج.ر عدد 21، صادرة بتاريخ 23 أفريل سنة 2008.

(4)– نعار فتيحة، "**التحكيم في إطار المنظمة العالمية للتجارة**"، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية والاقتصادية والسياسية، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، عدد 01، 2007، ص 162.

(5)– مرزاقة آسيا، تسوية منازعات الاستثمار الأجنبي، مذكرة للحصول على شهادة الماجستير، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2007، ص 142، وهادي طلال هادي الطائي، مرجع سابق، ص 438.

1- شروط التحكيم السريع

باستقراء نص المادة 25 من مذكرة التفاهم، نستخلص أنه يشترط في اللجوء إلى التحكيم السريع توفر عدة شروط تتمثل فيمايلي:

أ-أن يكون اتفاق التحكيم السريع بين دولتين تنتميان للمنظمة

تكون تسوية النزاعات في إطار المنظمة العالمية للتجارة، تكون بين الدول الأعضاء فيها، وهو من الخصائص التي يتمتع بها (ن.ت.ن في م.ع.ت)، وآليا يشترط لصحة اتفاق التحكيم السريع أن يكون طرفا الاتفاق من الدول الأعضاء في المنظمة.

ولا يعتد باتفاقات التحكيم التي تتم بين دولة عضو في المنظمة ودولة أخرى ليست عضوا فيها، حيث أن هذا الاتفاق الأخير تحكمه قواعد قانونية أخرى، أي الاتفاقات الدولية والقوانين الوطنية ولوائح مراكز التحكيم الدولية غير تابعة للمنظمة.

كما يستبعد من مفهوم هذا الاتفاق الاتفاقات التي تعقد بين دولة عضو في المنظمة وأي شخص معنوي آخر سواءا كان عاما أو خاصا، تابعا لدولة أخرى سواء كانت عضوا أم لا في (م.ع.ت)[1].

ب-أن يتفق أطراف النزاع على اللجوء إلى أسلوب التحكيم السريع

تنص المادة 25 من مذكرة التفاهم في فقرتها الثانية على أنه: «باستثناء أي نص آخر في هذا التفاهم، يكون اللجوء إلى التحكيم رهنا بموافقة طرفي النزاع...»[2].

نفهم من هذه المادة، ضرورة موافقة كلا من طرفي النزاع على اللجوء إلى التحكيم من أجل التوصل إلى حل نزاعاتهم، إذن العمل الإرادي والتصرف القانوني يشكلان الأساس القانوني لعملية التحكيم في (م.ع.ت)[3]،حيث أخذت هذه المادة بمبدأ سلطان الإرادة[4]، بتركها لهم الخيار بين اللجوء إلى التحكيم أو القضاء لتسوية نزاعاتهم.

---

(1)- سليم بودليو، مرجع سابق، ص 356.

(2)- مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

(3)- لقد أخذت (م.ع.ت) بالمفهوم الذي وضعته لجنة القانون التجاري الدولي التي تعرف التحكيم على أنه اتفاق بين الطرفين على أن يحيلا إلى التحكيم جميع أو بعض المنازعات التي نشأت أو التي قد تنشأ بينها بشأن علاقة قانونية محددة، انظر: إرزيل الكاهنة، **(اللجوء إلى التحكيم التجاري الدولي في إطار المنظمة العالمية للتجارة)**، أعمال الملتقى الدولي حول التحكيم التجاري الدولي في الجزائر، أيام 14 و15 جوان 2006، جامعة عبد الرحمان ميرة، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، بجاية، ص 91.

(4)- أحمد بن حاجة، مرجع سابق، ص 127.

وهذا يعتبر تجسيدا واضحا للمبادئ المعمول بها من قبل معظم الاتفاقيات الدولية المنظمة للتحكيم التجاري، بالإضافة إلى أنه من بين مبادئ المنظمة، احترام القانون الدولي وكل الاتفاقيات التي تهتم بالحفاظ وتطوير التجارة الدولية[1].

ج- أن يتم تحديد موضوع النزاع بوضوح

كي يكون اتفاق التحكيم السريع صحيحا، يشترط كذلك على الطرفين المتنازعين، أن يقوما بتحديد موضوع النزاع بشكل دقيق وواضح[2]، ويجب أن يكون النزاع متعلقا بأحد الاتفاقات التجارية الملحقة بميثاق المنظمة، لأنه إذا كان النزاع ناتجا خارج هذه الاتفاقات فإن التحكيم السريع أو الاختياري، لا يجد له مجالا في إطار قواعد وأحكام المنظمة العالمية للتجارة[3]، وإنما يكون وفقا لقواعد التحكيم العادية.

د- إعلان اتفاق التحكيم إلى الدول الأعضاء في المنظمة

تضيف الفقرة الثانية من المادة 25 من مذكرة التفاهم، أنه يجب إعلام جميع الدول الأعضاء في المنظمة، واشترطت أن يكون هذا الإعلام قبل افتتاح إجراءات التحكيم بوقت معقول[4].

يعد هذا الشرط من الشروط الهامة التي يجب مراعاتها وفقا لما تنص عليه مذكرة التفاهم، وتكمن العلة من هذا الشرط في أن تكون بقية الدول الأعضاء على علم بموضوع النزاع لإعطاء الفرصة لها في أن تطلب الانضمام إلى إجراءات التحكيم إذا كانت لها مصلحة جوهرية، وهذه القاعدة تسير عليها المنظمة في تسوية كافة نزاعاتها[5].

غير أنه هناك شرطا أضافته الفقرة الثالثة من المادة 25 من مذكرة التفاهم، لانضمام الدول الأخرى "غير أطراف النزاع" إلى عملية التحكيم وهو موافقة الدولتين المتنازعتين اللتان وافقتا على اللجوء إلى أسلوب التحكيم السريع [6].

---

[1]- إرزيل الكاهنة، **(اللجوء إلى التحكيم التجاري الدولي في إطار المنظمة العالمية للتجارة)**، مرجع سابق، ص 90.

[2]- وهذا حسب نص الفقرة الأولى من المادة 25 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

[3]- سامي محسن السري، مرجع سابق، ص 15.

[4]- لم تحدد مذكرة التفاهم الوقت المعقول وإنما اكتفت باشتراط المدة الكافية، لكن يجب مراعاة مبدأ حسن النية في تحديد معقولية المدة، فمثلا حسن النية يقتضي عدم الإعلام في آخر لحظة قبل بدء الإجراءات.

[5]- سليم بودليو، مرجع سابق، ص 357.

[6]- المادة 25 / 03 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

هـ- أن لا يكون قد تم استنفاذ طريقا آخر لتسوية النزاعات

من بين شروط اللجوء إلى التحكيم السريع، هو أن لا تكون الأطراف قد استنفذت طريقا آخر لتسوية النزاع، أي عدم لجوءها إلى جهاز تسوية النزاعات، باعتبار أن هذا الأخير يتمتع بسلطة استئثارية في التسوية إذا تم اللجوء إليه باعتباره الجهاز المكلف بإدارة إجراءات تسوية النزاعات، علما أن هذا الشرط لا يمتد إلى الأساليب الأخرى المنصوص عليها في مذكرة التفاهم، أي المساعي الحميدة، الوساطة والتوفيق، وهذا بعد الدخول في المشاورات[1].

و- اتفاق الأطراف على الالتزام بمضمون القرار الذي يصدر عن فريق التحكيم السريع[2].

2- إجراءات التحكيم السريع في المنظمة العالمية للتجارة

لم تتعرض مذكرة التفاهم إلى الجانب الإجرائي للتحكيم السريع، مما يعني اتجاهها إلى تطبيق الإجراءات التي تتفق عليها أطراف النزاع، والتي يتم تقنينها في مشـــارطة التحكيـــم[3]، وفي هذه الحالة، يجب على المحكم أن يتقيد بالعمل في إطار القواعد والإجراءات التي حددها اتفاق هذه الأطراف، باعتبار أن هذا الأخير هو قانون عملية التحكيم.

لكن دون الخروج عن إطار قواعد اتفاق المنظمة العالمية للتجارة والاتفاقات المشمولة، خاصة فيما يتعلق بتحديد العقوبة، فالمحكم مثلا ليس حرا في تحديد ما يراه مناسبا من جزاء، حيث يجب عليه إتباع الخطوات المدرجة في نصوص مذكرة التفاهم الخاصة بالعقوبات التي يمكن اتخاذها، وكذلك الأخذ بعين الاعتبار ظروف الدول الأطراف في النزاع كالحالات المستعجلة.

كما يلتزم المحكم عند تفسيره لهذه الاتفاقات التي يطبقها على موضوع النزاع أو أي نص من نصوص اتفاق المنظمة العالمية للتجارة، أن يستند إلى القواعد العرفية في التفسير وفقا للقانون الدولي العام، وتستبعد القوانين الوطنية كلية من حكم موضوع النزاع، فلا يجوز الاستناد إليها سواء لتبرير انتهاك الدولة لالتزاماتها أو لسد أي فراغ قانوني محتمل في الاتفاقات المشمولة أو عديدة الأطراف، ويستطيع المحكم أن يستند إلى تطبيق أحكام قانون التجار باعتباره يلعب دورا كبيرا في مجال تسوية نزاعات التجارة الدولية[4].

---

(1)- إرزيل الكاهنة، **(اللجوء إلى التحكيم التجاري الدولي في إطار المنظمة العالمية للتجارة)**، مرجع سابق، ص 91.

(2)- خلف رمضان محمد الجبوري، مرجع سابق، ص 139.

(3)- نعار فتيحة، مرجع سابق، ص 166.

(4)- سليم بودليو، مرجع سابق، ص 357.

3- انتهاء عملية التحكيم السريع

تنتهي عملية التحكيم السريع بصدور القرار الفاصل في موضوع النزاع، ويكون قرار المحكم قرارا نهائيا غير قابل للاستئناف[1]، حيث يتفق طرفا النزاع منذ البداية على الالتزام بما جاء في قرار التحكيم[2]، فلا يجوز الطعن في قرار التحكيم الصادر أمام جهاز الاستئناف الدائم، ويحوز حجية الأمر المقضي فيه بمجرد صدوره، لكن لا يمكن تنفيذه إلا بعد إرساله إلى جهاز تسوية النزاعات أو إلى مجلس أو لجنة كي يثير أي عضو أي نقطة ذات الصلة بالموضوع[3] أي إبداء تحفظاتهم أو اعتراضاتهم بخصوص هذا القرار التحكيمي[4].

لكن بالرجوع إلى نص الفقرة الرابعة من المادة 25 من مذكرة التفاهم، نفهم أن الحجية المطلقة لهذا القرار ترد عليها استثناءات، بالتالي يصبح قابلا للتعديل، حيث تنص هذه الفقرة على أن «تطبيق المادتان 21 و 22 من هذا التفاهم، مع ما يقتضيه الحال من تعديل على قرارات التحكيم»[5].

تفيد هذه المادة، أن التعديل الذي يطرأ على قرار التحكيم ليس في موضوعه، فمثلا إذا تعلق الأمر بتعليق التنازلات آو بعض الامتيازات من قبل الطرف الشاكي بالنسبة للطرف المشكو ضده، لا يؤخذ في عين الاعتبار طبيعة هذه التعليقات، ولكن ينظر إلى مستواها من الإلغاء أو التعطيل، لأن مستوى تعليق التنازلات يجب أن يكون معادلا لمستوى الإلغاء أو التعديل الذي كان سببا في النزاع والذي كان سببا في الفعل الضار.

4- مكانة الدول النامية في عملية التحكيم السريع

بخصوص الأخذ بعين الاعتبار البلدان النامية، فباستقراء المادة 25 من مذكرة التفاهم نفهم من فقرتها الرابعة الإحالة أو خضوع القرار لأحكام الفقرة الثانية من المادة 21 من ذات المذكرة والتي تنص بصريح العبارة على وجوب إيلاء اهتماما خاصا للأمور المتعلقة بمصالح

---

[1]- الخير قشي، مرجع سابق، ص 39.

[2]- عمر سعد الله، القانون الدولي لحل النزاعات، مرجع سابق، ص247.

[3]- المادة 3/25 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

[4]- أحمد بن حاجة، مرجع سابق ص 127.

[5]- مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

الأعضاء من البلدان النامية في كل ما يتعلق بالتدابير التي تتخذ والتي كانت موضوع تسوية النزاع[1].

ينبغي التنبه فقط، إلى أن التحكيم المنصوص عليه في المادة 25 هو وسيلة اتفاقية لتسوية النزاعات يتدخل الأطراف في رسم قواعده وإجراءاته مع مراعاة حدود نصوص الاتفاقية أما اللجوء إلى الفرق الخاصة، فهي وسيلة قضائية أساسية لتسوية النزاعات، ولا يملك الأطراف إزائها حرية كبيرة، فقد رسمت قواعدها وإجراءاتها مذكرة التفاهم[2]، وهذا تجنبا للخلط بين التحكيم السريع وفرق التحكيم، التي سمتها مذكرة التفاهم بالفرق الخاصة.

عموما، إن أسلوب التحكيم السريع ليس بالأهمية الكبيرة في المنظمة العالمية للتجارة، حيث تعطى الأولوية لجهاز تسوية النزاعات، وهذا لكونها منظمة اقتصادية دولية متخصصة في التجارة الدولية، ووجود جهاز تسوية النزاعات يعزز من السلطات القضائية في تسوية المنظمة للنزاعات التي تثور بين أعضاءها، والاعتماد فقط على التحكيم التجاري الدولي يقضي على هذه الخصوصية، ولكن بمجرد قرار الدول عدم اللجوء إلى هذا الجهاز، تختفي هذه الفكرة، باعتبار أن المسألة تدخل في الأمور السيادية التي لا يمكن للمنظمة تجاهلها[3].

يظهر لنا تغليب كافة الأساليب الودية –إن صح التعبير– في تسوية النزاعات بجعل المشاورات الأصل والجسر قبل المرور إلى الأساليب القضائية التي تم استحداثها قصد التسوية النهائية للنزاعات.

إضافة إلى منح الخيار في اللجوء إلى الأساليب الدبلوماسية التي تتمثل في الوساطة والمساعي الحميدة والتوفيق، أو اللجوء إلى التحكيم السريع قصد تسوية النزاع الثائر بينها في حال توفر الشروط اللازمة.

لكن، لم يترك جهاز تسوية النزاعات للأعضاء أكثر من هذا المجال لحريتها في الاختيار، باعتبار أن الإجراءات المتبقية في حال اللجوء إليها، هي إجراءات إجبارية وخطا مرسوما يتعين على أطراف النزاع السير عليه، وبهذا اتجهت إرادة واضعي مذكرة التفاهم إلى المزج بين الإختيار والإجبار وبين المرونة والجمود في تسوية النزاعات[4].

---

[1]–المادة 21 / 2 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

[2]– بوجلال صلاح الدين، مرجع سابق، ص 42.

[3]– إرزيل الكاهنة، **(اللجوء إلى التحكيم التجاري الدولي في إطار المنظمة العالمية للتجارة)**، مرجع سابق، ص 96.

[4]-Dominique CARREAU, PATRICK Julliard, op.cit, p75.

المبحث الثاني: الأساليب المستحدثة لتسوية النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة

منحت مذكرة التفاهم لأعضاء المنظمة العالمية للتجارة، في حالة ما إذا لم تتوصل لتسوية النزاعات الناشئة بينها بواسطة الأساليب الكلاسيكية سواء الإجبارية منها، التي تتمثل في أسلوب المشاورات، أو الاختيارية والمتمثلة في المساعي الحميدة والتوفيق والوساطة والتحكيم السريع، اللجوء إلى الأساليب القضائية، حيث يتم اللجوء إلى عرض النزاع أمام الفرق الخاصة[1] (المطلب الأول) كدرجة أولى، والتي تنتهي إلى إصدار أحكامها في القضايا عن طريق التوصيات والتقارير.

وإذا لم تتوصل إلى حل يرضي أحد أطراف النزاع، فلهذه الاخيرة اللجوء إلى جهاز الاستئناف الدائم، الذي يصدر بدوره توصيات وتقارير بخصوص القضية كنوع من الرقابة على عمل الفرق الخاصة، وعلى الأطراف القيام بتنفيذها، والذين يخضعون بدورهم إلى رقابة جهاز تسوية النزاعات، لذا سنتناول الرقابة على التوصيات والقرارات الصادرة في (المطلب الثاني).

المطلب الأول: عرض النزاع أمام الفرق الخاصة

ضمنت مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، للدول المتنازعة حق عرض نزاعاتها على الفرق الخاصة، في حال فشل الأساليب الودية، أو عدم اقتناع أحد أطراف النزاع بالحل المتوصل إليه، وبما أن أسلوب عرض النزاع أمام الفرق الخاصة يعتبر مستحدثا من طرف المنظمة العالمية للتجارة، فيجب أولا التعرف على الإطار التنظيمي لعمل هذه الفرق (الفرع الأول) والتعرف على إجراءات العمل التي تتبعها (الفرع الثاني).

---

[1]– تجدر الإشارة إلى الخلط الذي نجده في كثير من المراجع فيما يخص استعمال مصطلحات، فرق التحكيم، الفرق الخاصة، الفرق الخاصة بالتسوية حيث يتم استعمال مصطلح فريق التحكيم، وهذا ما يؤدي إلى الخلط بينها وبين أسلوب التحكيم الذي يعتبر أسلوبا اختياريا بديلا لتسوية النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة، ونستعمل في هذه المذكرة مصطلح "الفرق الخاصة" تجنبا لأي خلط.

الفرع الأول: الإطار التنظيمي للفرق الخاصة

يحق لأي دولة عضو متضررة من تصرف أي دولة عضو أخرى متعدية على أحكام نصوص الاتفاقات، رفع الشكوى إلى جهاز تسوية النزاعات، وذلك بعد استنفاذ فرص التوصل إلى حل ودي ملائم، وفي هذه الحالة تلجأ هذه الدولة إلى جهاز تسوية النزاعات لطلب تشكيل هيئة لحل النزاع، المتمثلة في الفريق الخاص، الذي يتمتع باختصاصات ويمارس وظائف محددة.

أولا: تشكيل الفرق الخاصة

عند إخفاق المشاورات والمساعي الحميدة والتوفيق والوساطة وكذا التحكيم السريع في التوصل إلى حلول مرضية للطرفين، يجوز للطرف المتضرر أن يتقدم بطلب رسمي إلى جهاز تسوية النزاعات في المنظمة، من أجل مباشرة تسوية النزاع وتشكيل فريق خاص لدراسة الشكوى وتسوية هذا النزاع، حيث تنص الفقرة الأولى من المادة السادسة من مذكرة التفاهم على مايلي: «يشكل الفريق إذا طلب الطرف الشاكي ذلك»[1].

مع التأكيد على أنه لا يتم اللجوء إلى هذه الآلية أو الأسلوب إلا إذا فشلت المشاورات في التوصل إلى حل ودي، إذ أنه يجب إلزاما المرور على هذه مرحلة[2] ويجب، لتشكيل هذا الفريق، تقديم الطلب أولا ثم إصدار قرار تشكيل الفريق.

1–تقديم طلب تشكيل الفريق الخاص

يعتبر تشكيل الفريق الخاص بداية الطريق في اللجوء إلى الطريق القضائي لتسوية النزاع، باعتبار أنه لا يمكن إنشاءه إلا بناءا على طلب من العضو الشاكي ويقدمه إلى (ج.ت.ن) وإلى الطرف المشكو ضده[3]، ويشترط في هذا الطلب حسب المادة السادسة من مذكرة التفاهم أن يكون مكتوبا، ويجب أن يشتمل هذا الطلب على البيانات الجوهرية التالية:

أ– الإشارة إلى ما إذا كانت قد تمت المشاورات أم لا: مع ذكر تاريخ ونتيجة المشاورات، حيث يجب على العضو الشاكي أن يبين في طلبه ما إذا كان قد لجأ إلى إجراء

[1]– مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق

[2]- Il est important de rappeler qu'a tous les stades les parties prenantes du différend sont encouragées à se consulter pour régler l'affaire à l'amiable, consulter: J.HADDOCK and R.SHARMA, op.cit, p03.

[3]- Mohamed Tayeb MEDJAHED, Cours d'initiation en droit de l'organisation mondiale du commerce, Homa Édition, Alger, 2011, p135.

المشاورات بخصوص هذا النزاع، وهذا نظرا لإلزامية المرور بمرحلة المشاورات، بغض النظر عن نتيجتها.

ب- الوصف الدقيق لموضوع النزاع: بهدف الوقوف على النقاط التي تعتبر خرقا لاتفاقات المنظمة الصادرة من العضو المشكو ضده، حيث يوضح في الطلب، وبالتحديد، التدابير التي اتخذها هذا الأخير والتي أدت إلى تسبب الأضرار له[1].

ج- تقديم ملخص موجز للأسباب القانونية للشكوى: لكي يكون كافيا لعرض المسألة بوضوح، حيث يبين فيه الطرف الشاكي النصوص القانونية التي تضمنتها اتفاقات (م.ع.ت)، وكذا النصوص التي اشتملت عليها مذكرة التفاهم التي تخول له رفع الشكوى أمام الفريق الخاص[2]، باعتبار أن ذكر الملخص الذي يتضمن الأسباب التي أدت إلى رفع الشكوى والوقائع، تدعم الطلب[3].

د- تحديد طبيعة اختصاصات الفريق الخاص: حيث يجب على الدولة التي قدمت الشكوى أن تبين في طلبها طريقة التزاماتها، أي تبيان ما إذا كانت ستلتزم بالاختصاصات العامة والمعتادة العامة للفريق أم لا، وفي هذه الحالة فإنه يجب عليها أن تدرج في طلبها الاختصاصات المقترحة[4].

ويمكن للطرف المشكو ضده أن يقدم دفعه المتعلق بعدم استيفاء طلب تشكيل الفريق الخاص للشروط المشار إليها أعلاه، وفي كل الأحوال يجب عليه عدم الانتظار إلى غاية الوصول إلى مرحلة متقدمة في سير الإجراءات[5].

2-إصدار قرار تشكيل الفريق الخاص

يتم تشكيل الفريق الخاص من طرف جهاز تسوية النزاعات بناءا على طلب الطرف الشاكي، باعتبار أن هذا الجهاز هو الذي يملك سلطة إنشاء الفرق الخاصة[6]، وهذا بموجب الفقرة الأولى من المادة السادسة من مذكرة التفاهم التي تنص على مايلي: «يشكل الفريق إذا

---

[1]- بوجلال صلاح الدين، مرجع سابق، ص 43.

[2]- بها جيراث لال داس، منظمة التجارة العالمية، دليل الإطار العام للتجارة الدولية، مرجع سابق، ص 442.

[3]- محمد فياض، المعاصر في قوانين التجارة الدولية، مؤسسة الورق للنشر والتوزيع، عمان، 2012، ص 383.

[4]- المادة 2/6 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

[5]- Consulter: Jamal MACHROUH, op.cit, p 53.

[6]- مشار له لدى: مانع جمال عبد الناصر، "**الاتفاقيات الدولية كمصدر لقواعد التحكيم التجاري الدولي**"، مجلة العلوم القانونية، مجلة علمية محكمة، كلية الحقوق، جامعة باجي مختار، عنابة، العدد 13، جوان 2009، ص 26.

طلب الطرف الشاكي ذلك وفي موعد لا يتجاوز اجتماع الجهاز الذي يلي الاجتماع الذي يظهر فيه الطلب لأول مرة كبند من بنود جدول أعمال الجهاز، إلا إذا قرر الجهاز في ذلك الاجتماع بتوافق الآراء عدم تشكيل الفريق»[1].

لقد حددت هذه المادة أجلا لتشكيل الفريق الخاص، حيث استوجبت ضرورة اجتماع (ج.ت.ن) إذ طلبت الدولة الشاكية في غضون 15 يوما من تاريخ تقديم الطلب، لكن بشرط التبليغ المسبق، أي إخطار (ج.ت.ن) بالطلب قبل 10 أيام على الأقل من تقديمه[2].

كما استوجبت هذه المادة على (ج.ت.ن) أن يصدر قراره بتشكيل الفريق قبل اجتماع الجهاز الذي يلي الاجتماع الذي يقدم فيه الطلب لأول مرة، فأقصى مدة هي الاجتماع الثاني للجهاز، بعد الاجتماع الأول.

أي بمعنى آخر، يصدر قرار تشكيل (ف.خ) في اجتماع جهاز تسوية النزاعات خلال 15 يوما من تاريخ تقديم الطلب، مع ترك مهلة إخطار سابقة عليه مدتها 10 أيام على الأقل.

وإذا لم يتم التوصل إلى اتفاق بشأن تشكيل الفريق الخاص، خلال 20 يوما من تاريخ إقرار فكرة الإنشاء، يقوم المدير العام للمنظمة بتعيين أعضاء الفريق الخاص الذين تتوفر فيهم الصفات المطلوبة[3].

ويمكن لجهاز تسوية النزاعات إصدار قرار في نفس الاجتماع وبتوافق الآراء بعدم تشكيل الفريق الخاص، ويكون القرار المعروض على (ج.ت.ن) في صيغة «عدم إنشاء الفريق»، لذا نجد أن الطرف الشاكي يعترض دائما على صيغة هذا القرار حتى لا يتحقق الإجماع السلبي بتوافق الآراء، وبالتالي يتم إنشاء الفريق الخاص[4].

جدير بنا في هذا السياق، أن نتطرق إلى حالة تعدد الشكاوي وحالة التدخل التي تحدث بعد رفع الدعوى، كما يلي:

---

[1]– مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

[2]– أحمد فوزي عبد المنعم، "**وسائل فض المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية**"، المجلة المصرية للقانون الدولي، القاهرة، مصر، المجلد 61، العدد 61، سنة 2005، ص 548.

[3]– مرزاقة آسيا، مرجع سابق، ص 14.

[4]– حيث يعتبر تشكيل الفريق الخاص إجراءا أوتوماتيكيا، ولا يمكن للدولة محل الشكوى منع تشكيل هذا الفريق، انظر: سيد أحمد محمود، آلية تسوية المنازعات الناجمة عن تطبيق اتفاقات الجات ومنظمة التجارة العالمية، دون ذكر دار النشر، مصر، 1997–1998 ص 46، أنظر كذلك: خيري فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص 345.

أ- حالة تعدد الشكاوي

يستطيع أن يكون طلب تشكيل الفريق الخاص من طرف عضو شاكي منفرد، كما يجوز لأكثر من دولة عضو تقديم طلب مستقل بتشكيل (ف.خ) بخصوص موضوع واحد، وهذا بصرف النظر عما إذا كان عضو آخر قد قدم طلب التشكيل أم لا.

وأجازت المادة التاسعة من مذكرة التفاهم، في هذا الشأن، إمكانية ضم القضايا وتشكيل فريق خاص واحد لدراسة هذه الشكاوي المتعددة الأطراف إذا كان موضوعها واحد، مع توفير ضمانة للأطراف، وهي عدم الإخلال بالحقوق التي كانت ستتمتع بها هذه الأطراف لو نظر الفريق الخاص بشكل منفصل في شكواها[1].

يقوم الفريق الخاص الواحد بدراسة الشكاوي، ويقدم نتائجه إلى (ج.ت.ن)، ويراعى في ذلك ضمان حقوق الأطراف، وكذا ضمان تقديم تقارير منفصلة بشأن النزاع المعروض إذا طلب أحد أطراف النزاع ذلك[2].

وفي حالة تشكيل أكثر من فريق خاص بغرض فحص عدة شكاوي تتعلق بنفس موضوع النزاع، يستطيع نفس الأفراد أن يكونوا في كل من الفرق الخاصة، وكذلك يجب عليها أن تنسق مواعيد جلسات النظر في هذه النزاعات[3].

ب- حالة التدخل - الأطراف الثالثة -

من بين المسائل الجوهرية التي جاء بها نظام تسوية النزاعات، إمكانية تدخل الغير في النزاع[4]، حيث نصت المادة العاشرة، من مذكرة التفاهم، على إمكانية انضمام الغير أو تدخل طرف ثالث، الذي قد يعتبر الإجراء أو التدبير محل النزاع سببا في إلغاء أو تعطيل أو إبطال مصلحة ضمنها له اتفاق مشمول، حيث يمكن له أن يتدخل في جميع مراحل تسوية النزاعات.

---

(1)- المادة 9 / 1 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

(2)- المادة 9 / 2 من المذكرة نفسها.

(3)- أنظر المادة 9 / 3 من المذكرة نفسها، مشار له أيضا لدى: سيد أحمد محمود، آلية تسوية النزاعات الناجمة عن تطبيق اتفاقات الجات ومنظمة التجارة العالمية، مرجع سابق، ص 48.

(4)- نشير إلى أن نظام تدخل الغير في الدعاوي معروف ومسلم به في القضاء الدولي، حيث جاء النص عليه في النظام الأساسي لمحكمة العدل الدولية والنظام الأساسي للمحكمة الدولية لقانون البحار والنظام الأساسي للمحكمة الجنائية الدولية، انظر: عبد الواحد محمد الفار، مرجع سابق، ص 494.

ب-1- شروط التدخل في النزاع

يشترط للتدخل في النزاع ما يلي:

- أن يكون الطرف الثالث –المتدخل- في الدعوى، دولة من الدول الأعضاء في المنظمة، وهذا لأن من خصائص (ن.ت.ن) في المنظمة، أنه يكون بين الدول الأعضاء فقط، حيث يستبعد كل من الشركات الخاصة والمتعاملين الاقتصاديين كما أشرنا إليه.
- أن تكون للدولة الطرف الثالث مصلحة جوهرية في الدعوى المعروضة، ولا يهم ما إذا كانت هذه المصلحة مباشرة أو غير مباشرة، اقتصادية أو قانونية، فالمهم أن تكون مصلحة جوهرية تبرر التدخل، باعتبار أن الغرض الأساسي من مذكرة التفاهم هو إيجاد إطار أو آلية متكاملة تتناسب مع طبيعة النزاعات التجارية التي يمكن أن تنشأ نتيجة تطبيق النظام التجاري الدولي الجديد وحماية حقوق جميع الدول الأطراف في هذا النظام.

ولهذا، منحت هذه المذكرة حقا للأطراف الثالثة بهذا التدخل من أجل حماية مصالحها الجوهرية التي يمكن أن تتأثر بالقرار الذي يصدر في النزاع[1]، فمثل هذا القرار ينطوي على تفسير بعض النصوص الواردة في اتفاقات (م.ع.ت) ذات الصلة بموضوع النزاع، ومن ثم قد يؤثر هذا التفسير على مصالح الدول الأخرى، ومن هنا كان افتراض توفر المصلحة بالنسبة للدول المتدخلة، متفقا مع النظام التجاري العالمي الجديد.

ويتوجب على الأطراف الثالثة، أن يقرروا ما إذا كانت المصلحة جوهرية أم لا،[2] عكس محكمة العدل الدولية حيث تنص المادة 62 من النظام الأساسي لمحكمة العدل الدولية على أنه «إذا رأت إحدى الدول أن لها مصلحة ذات صفة قانونية، يؤثر فيها الحكم في القضية جاز لها أن تقدم إلى المحكمة طلبا بالتدخل والبث في هذا الطلب، يرجع الأمر فيه إلى المحكمة» [3].

- يجب على الدولة الراغبة في التدخل إخطار جهاز تسوية النزاعات بهذه المصلحة، ويتعين على الدولة المعنية الإعلان عن رغبتها في التدخل في أية دعوى يتقرر فيها تشكيل

---

[1]–عبد الواحد محمد الفار، مرجع سابق، ص 495.

[2]- Par exemple dans l'affaire Brésil programme de financement des exportations pour les aéronefs, les communautés européennes et les Etats-Unis avaient décidé de réserver leur droit de participer en qualité de tierces parties aux travaux du groupe spécial. Voir : Julien Burda, op.cit, p10.

[3]– النظام الأساسي لمحكمة العدل الدولية، نشر على موقع الانترنت: www.un.org/arabic/aboutun/statue.htm

فريق خاص للنظر فيها، ويكون هذا أثناء انعقاد اجتماع جهاز النزاعات المخصص لتشكيل هذا الفريق، وفي حالة عدم الإعلان أثناء هذا الاجتماع يجوز لها أن تعلن عن هذه الرغبة في أجل أقصاها 10 أيام من تاريخ انعقاد الاجتماع[1].

ونشير إلى أن التدخل في مرحلة المشاورات، لا يعني أن التدخل يستمر تلقائيا في حالة ما إذا تم رفع النزاع إلى جهاز تسوية النزاعات لإنشاء الفريق الخاص، حيث أنه في هذه الحالة يجب على الدولة –الطرف الثالث– سواء سبق لها التدخل أم لا أن تتقدم بطلب جديد لـ(ج.ت.ن)، تعلن من خلاله رغبتها في التدخل في الدعوى المرفوعة، وفي هذه الحالة عكس أسلوب المشاورات ليس لطرفي النزاع أو لـ(ج.ت.ن) حق قبول أو رفض هذا التدخل، إذا كانت شروط هذا التدخل متوفرة[2].

ب–2– حقوق الأطراف المتدخلة في النزاع –الأطراف الثالثة–

إذا أبدت الدولة الطرف الثالث رغبتها في التدخل في نزاع معروض أمام جهاز تسوية النزاعات، تكتسب حق عرض وجهة نظرها بشأن هذا النزاع إما بطريقة شفاهية أو عن طريق تقديم مذكرات مكتوبة[3].

كما تكتسب حق الحصول على جميع المذكرات المكتوبة التي قدمها طرفي النزاع الأصليان إلى الفريق الخاص قبل انعقاد الجلسات الأولى من أجل النظر في النزاع، ويجب على الفريق الخاص أن يخصص إحدى هذه الجلسات الأولى لسماع وجهة نظر الدولة المتدخلة، وملاحظتها ومرافعاتها الشفاهية، كما يمكن السماح لها بذلك أثناء الجلسات الثانية بعد موافقة طرفي النزاع الأصليين.

ويحق للدولة الطرف الثالث، أن تطلب حق تضمين التقرير النهائي ملاحظاتها وآرائها، هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإنه ليس من حق الدولة الطرف الثالث أن تطالب باستمرار النظر في الدعوى، في حالة ما إذا نجح طرفي النزاع في تسويته وأتفقوا على عدم الاستمرار في الإجراءات.

---

[1]–عبد الواحد محمد الفار، مرجع سابق، ص 497.

[2]– المرجع نفسه، ص 496.

[3]– المادة 10 / 2 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

كما أنه لا يحق للطرف الثالث الاستفادة من التعويض الذي تتفق على تقديمه الدولة المشتكى منها إلى الدولة المشتكية، هذا فضلا، على أنه لا يجوز للطرف الثالث أن يثير أية ملاحظات أو موضوعات أو مسائل لم يثرها طرفي النزاع الأصليان[1].

من بين النزاعات التي ضمت أطرافا ثالثة، نذكر النزاع بين ماليزيا وتايلاند كطرفان شاكيان ضد الولايات المتحدة الأمريكية وهي الأطراف الأصلية، بشأن وقف واردات الولايات المتحدة من الجمبري والسلاحف المائية، حيث انضمت باكستان كطرف ثالث إلى جانب ماليزيا وتايلاند في هذا النزاع، وبعد فشل المشاورات، تم تشكيل الفريق الخاص في 25 فيفري 1997.

فطلبت آنذاك العديد من الدول التدخل كأطراف ثالثة، وهي: أستراليا، كولومبيا، الاتحاد الأوروبي، سنغافورة وسريلانكا، ونذكر أيضا، النزاع بشأن فرض الولايات المتحدة الأمريكية ضريبة على مبيعات بعض سلع الاتحاد الأوروبي، حيث انضمت إلى هذا النزاع باربادوس وكندا واليابان، وتم تشكيل الفريق الخاص في 22 سبتمبر 1998، والتقى مع الأطراف المتدخلة في 10 فبراير 1999[2].

ثانيا: اختصاصات الفرق الخاصة

تناولت المادة السابعة من مذكرة التفاهم اختصاصات الفرق الخاصة، حيث وضحت هذه المادة بأن يقوم الفريق الخاص بفحص ودراسة القضية المعروضة على جهاز تسوية النزاعات، وهذا بإجراء تقييم موضوعي لوقائع القضية ومدى انطباق الاتفاقات المشمولة ذات الصلة عليها[3]، أي في حدود الاتفاقات المشمولة.

تتوقف اختصاصات الفريق الخاص على موافقة أطراف النزاع، وهذا بنص الفقرة الأولى من المادة السابعة من مذكرة التفاهم[4]، حيث أنه إذا لم يكن لديهم تصور معين حول اختصاصات الفريق الخاص فإن المادة السابعة توضح بأن هذه الاختصاصات تكون في حدود الاتفاقات المشمولة التي يستند إليها فقط أطراف النزاع أي أن أطراف النزاع، هما اللذان يحددان مجال حركة الفريق الخاص.

---

(1)– عبد الواحد محمد الفار، مرجع سابق، ص 496.

(2)– عبد المالك عبد الرحمن مطهر، مرجع سابق، ص 410.

(3)– المادة 1/7 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

(4)– على اعتبار أنه يشترط في طلب إنشاء الفريق أن يتضمن الأساس القانوني الذي تستند عليه الشكوى، بالتالي يقوم الفريق بفحص هذا الأساس والمؤكد من مطابقة هذا الأساس الاتفاقات المشمولة.

ويقوم الفريق الخاص بفحص الأحكام ذات الصلة بالموضوع الأساسي محل النزاع والتي يستشهد بها أطراف النزاع أو يعولون عليها كأسس مكملة أو مفسرة أو موضحة لاتفاقاتهم أو تعهداتهم، وهذا من أجل اكتمال الصورة الواقعية للنزاع أمام (ف.خ)، وهذا ما يساعده على إصدار توصية شاملة وعادلة[1].

تؤكد المادة السابعة في فقرتها الثانية، على التزام الفريق الخاص بالتشاور ومناقشة الأحكام ذات الصلة في أي اتفاق مع طرفي النزاع، إذ أن الأصل في اختصاص الفريق الخاص، هو تأهيل هذين الطرفين من أجل التوصل إلى حل يرضيهما كليهما[2]، مما يفيد أن عملية التشاور تستمر حتى مع تشكيل الفرق الخاصة وهذا ما يؤكد أهمية المشاورات.

كما تؤكد الفقرة الثالثة من ذات المادة، على الالتزام بالتشاور مع طرفي النزاع عندما منحت لـ(ج.ت.ن)، بمناسبة إنشاء الفريق الخاص، صلاحية تفويض وضع اختصاصات الفريق بالتشاور مع طرفي النزاع، إلى رئيسه، وفي هذه الحالة، يتم تعميم هذه الاختصاصات على جميع أعضاء المنظمة، لكن، وضعت نفس المادة، قيدا هاما يمنح لكل عضو من الأعضاء حق إثارة أية نقطة أو تعليق يتصل بالاختصاصات غير المعتادة، التي تم الاتفاق عليها[3].

هذا يعني، أن أطراف النزاع يملكون الحق في إبداء أية اعتراضات يرون أنها ضرورية فيما يتعلق بتحديد الاختصاصات التي قام بها الرئيس، مثل التوسيع من هذه الاختصاصات بالإضافة إليها مثلا، أو تضييقها بما يتفق مع رؤيتهم حول الحلول التي يمكن أن يطمئنوا إليها بصدد النزاع المثار[4]، وليس من حق أعضاء الفريق الخاص تأسيس دراسة على اتفاق أو اتفاقات مشمولة خارج تلك التي أثيرت من قبل أطراف النزاع.

نذكر مثلا: النزاع بين كندا والبرازيل حول بعض الإجراءات الخاصة بوسائل النقل الجوي المدنية، حين اتهمت البرازيل كندا بمنحها مساعدات حكومية لصناعة طائرات النقل المدنية والوطنية والتي حسب ما تدعيه البرازيل تشكل دعما ممنوعا للصادرات طبقا للمادة 3 فقرة 1 و2 من الاتفاق بشأن الدعم والإجراءات التعويضية، وقد قام الفريق الخاص بدراسة

[1]– أحمد فوزي عبد المنعم، مرجع سابق، ص 551.

[2]– المرجع نفسه، ص 551.

[3]– أنظر: المادة 7 / 3 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

[4]– أحمد فوزي عبد المنعم، مرجع سابق، ص 552.

موضوع هذه القضية، مرتكزا على مدى تطابق وقائعها مع الاتفاق المشمول الذي تمت الإشارة إليه من طرفي النزاع.

دائما، وفي إطار اختصاصات الفرق الخاصة، يجدر بنا التنويه إلى المحدودية الصارمة لهذا الاختصاص في القضايا التي تتعلق بمكافحة الإغراق، حيث جاءت المادة 17 فقرة 6 من اتفاق مكافحة الإغراق وقيدت دور الفرق الخاصة ليقتصر فقط على مجرد تحديد ما إذا كانت سلطات العضو المستورد قد قامت بإنشاء الوقائع على نحو صحيح، وكذلك، إذا قامت بتقييم هذه الوقائع بطريقة موضوعية محايدة أم لا.

فإذا قام الفريق الخاص بإجراء مثل هذا التحديد، فإن التقييم الذي انتهت إليه هذه السلطات لن يسقط حتى ولو كان الفريق الخاص قد توصل إلى استنتاج مختلف بشأن هذا التقييم، وبذلك يحضر على الفريق الخاص تقديم نتائجه بشأن ما إذا كان تدبير ما متسق مع أحكام الاتفاق ذي الصلة أم لا، لكن، هذا التقييد لدور الفريق الخاص يراجع بعد 03 سنوات، بقصد النظر فيما إذا كان مؤهلا أو قابلا للتطبيق العام، وهذا خشية امتداد مثل هذا التقييد الذي يضعف من عملية تسوية النزاعات إلى مجالات أخرى[1].

ثالثا: وظيفة الفرق الخاصة

تنص المادة 11 من مذكرة التفاهم على أن «وظيفة الأفرقة هي مساعدة جهاز تسوية النزاعات على الاضطلاع بمسؤولياته بموجب هذا التفاهم والاتفاقات المشمولة، لهذا ينبغي لأي فريق أن يضع تقييما موضوعيا للأمر المطروح عليه، بما في ذلك تقييم موضوعي لوقائع القضية ولانطباق الاتفاقات المشمولة ذات الصلة عليها وتوافقها معها، والتوصل إلى أية نتائج أخرى من شأنها مساعدة الجهاز على تقديم التوصيات واقتراح الأحكام المنصوص عليها في الاتفاقات المشمولة، وينبغي للأفرقة أن تتشاور بانتظام مع طرفي النزاع، وأن توفر لهما الفرصة الكافية للتوصل إلى حل مرض للطرفين»[2].

تشتمل هذه المادة على مجموعة من الوظائف، تنصب كلها في هدف واحد، هو مساعدة جهاز تسوية النزاعات من أجل التوصل إلى حل يرضي طرفي النزاع.

---

[1]– بها جيراث لال داس، مقدمة لاتفاقات منظمة التجارة العالمية، دار المريخ للنشر، الرياض، 2006، ص 209-210.

[2]– مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

الفرع الثاني: إجراءات عمل الفرق الخاصة

بعد تشكيل الفريق الخاص، يبدأ هذا الأخير بمباشرة عمله رسميا، باتخاذ الإجراءات اللازمة من أجل تسوية النزاع المطروح أمامه، والمحدد في مذكرة التفاهم، حيث تنص المادة 12 فقرة 01 على أنه «تتبع الأفرقة إجراءات العمل المدرجة في المرفق الثالث المعنون بإجراءات العمل ما لم يقرر الفريق خلاف ذلك بعد التشاور مع طرفي النزاع»[1].

وتضيف الفقرة الثانية، أنه ينبغي في كل الحالات أن يحرص هذا الفريق على توفير أكبر قدر ممكن من المرونة في الإجراءات المتبعة ضمانا للجودة ودون الإخلال بالسرعة الواجبة للفصل في النزاع[2]، وتتمثل هذه الإجراءات في:

أولا: إعداد الجدول الزمني لسير القضية المعروضة

يعتبر إعداد الجدول الزمني، الذي يحدد مختلف مراحل سير القضية المعروضة أمام الفريق الخاص خطوة متقدمة مقارنة بعملية تسوية النزاعات في إطار الجات 1947[3].

حيث توجب الفقرة الثالثة من المادة 12 من مذكرة التفاهم، على أعضاء الفريق الخاص، كأول خطوة بأن يضعوا بعد التشاور مع طرفي النزاع الجدول الزمني اللازم لسير عمله، وذلك في أقرب وقت ممكن وخلال مدة أسبوع واحد من تشكيله وتحديد اختصاصاته، مع الأخذ بعين الاعتبار الحالات المستعجلة مثل السلع السريعة التلف، أين يجب على الفريق الخاص بذل جهده من أجل التعجيل بالإجراءات.

كما تضيف الفقرتين الرابعة والخامسة من ذات المادة، أنه عند تحديد الجدول الزمني، يجب منح الوقت الكافي لطرفي النزاع لتحضير مذكراتهم بإعداد دفوعهم، وكذا تحديد مواعيد نهائية ودقيقة لتقديم هذه المذكرات، وعلى الأطراف الالتزام بهذه المواعيد[4].

ويجوز تغيير الجدول الزمني الذي يضعه الفريق الخاص كلما دعت الضرورة إلى ذلك، وهذا في ضوء التطورات غير المتوقعة، حيث يمكن إضافة مواعيد واجتماعات مع الأطراف إذا وجد ما يبرر ذلك[5].

---

(1)–مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

(2)– المادة 12 فقرة 3 من المذكرة نفسها.

(3)– بها جيراث لال داس، منظمة التجارة العالمية، دليل للإطار العام للتجارة الدولية، مرجع سابق، ص 442.

(4)–المادة 12 / 3 و4 و5 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

(5)– أحمد فوزي عبد المنعم، مرجع سابق، ص 253.

ثانيا: استقبال مذكرات الأطراف

يلتزم طرفي النزاع المطروح بإيداع مذكراتهم لدى أمانة جهاز تسوية النزاعات، ويقوم هذا الأخير بإحالتها إلى الفريق الخاص وإلى الطرف الآخر أو إلى الأطراف الأخرى (في حالة الأطراف الثالثة).

والمبدأ هو، أن يقدم المدعي (الطرف الشاكي) مذكراته الأولى قبل أن يقوم الطرف المدعى عليه (الطرف المشكو ضده) بتقديم مذكراته[1]، ما لم يتفق الفريق مع أطراف النزاع على خلاف ذلك، أي على قيامهم بتقديم مذكراتهم الأولى في نفس الوقت، وإذا كانت هناك ترتيبات تسلسلية لإيداع المذكرات الأولى، فعلى الفريق الخاص أن يحدد فترة زمنية قاطعة لتسلم مذكرات العضو المشكو ضده، وتقدم بعدئذ جميع المذكرات المكتوبة في آن واحد[2].

ثالثا: انعقاد جلسات الفريق الخاص

يجتمع الفريق الخاص حسب الفقرة الأولى من المادة 14 من مذكرة التفاهم، في جلسات مغلقة، وتكون جميع مداولاته والوثائق المقدمة له سرية[3]، ولا يسمح لأي عضو، سواء أطراف النزاع أو الأطراف الثالثة، بالحضور إلا إذا طلب منهم ذلك، ويتم في الغالب الاجتماع بأطراف النزاع مرتين، أين يقدم طرفا النزاع مذكرتين مكتوبتين:

1- الاجتماع الأول للفريق الخاص

يتيح الفريق الخاص عند أول اجتماع رسمي له، المجال للطرف الشاكي لعرض نزاعه وتبيان الأسس التي يقوم عليها، كما يملك الطرف المشكو ضده حق الرد وتقديم وجهة نظره في ادعاءات الطرف الشاكي، وهذا بطلب من الفريق الخاص دائما[4] ويتم تقديم الدفوع سواء في شكل شفوي أو كتابي[5].

---

[1]- Mohamed Tayeb MEDJHED, Les recours commerciaux aux termes des accords de l’OMC, édition distribution Houma, Alger, 2003, P36.

[2]- المادة 12 / 6 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

[3]- حيث تنص المادة 14 من مذكرة التفاهم على أن "تكون مداولات الأفرقة سرية وتوضع تقارير الأفرقة دون حضور أطراف النزاع في ضوء المعلومات والبيانات المقدمة وتدرج الآراء التي يعبر عنها مختلف أعضاء الهيئات في تقارير الأفرقة دون ذكر الأسماء".

[4]- المادة 5 من الملحق 3 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات.

[5]- أحمد فوزي عبد المنعم، مرجع سابق، ص 552.

بصفة عامة، يسلم أطراف النزاع مذكراتهم المكتوبة الأولى خلال فترة من 05 إلى 09 أسابيع، حيث تتضمن المذكرات في هذه المرحلة وقائع القضية وأسانيدها القانونية المستمدة من واقع نصوص الاتفاقات المشمولة، ويجب إرسالها قبل أول اجتماع رسمي يعقده الفريق مع الأطراف، وبعد تسليم المذكرات المكتوبة الأولى من طرف أطراف النزاع، يجتمع الفريق بهذه الأطراف خلال فترة تتراوح من أسبوع إلى أسبوعين من تاريخ استلامه للمذكرات[1].

كما يقوم الفريق الخاص بتوجيه طلب مكتوب إلى جميع الأطراف الثالثة التي أخطرت جهاز تسوية النزاعات باهتمامها بالنزاع، من أجل إبداء ملاحظاتها وأرائها حول موضوع النزاع المطروح، وتقدم هذه الادعاءات والملاحظات أمام جميع الأطراف، أين تتاح لهم فرص الإطلاع عليها[2].

2- الاجتماع الثاني للفريق الخاص

بعد مرور الفترة التي تصل إلى ثلاثة أسابيع من الاجتماع الرسمي الأول مع أطراف النزاع، يتم تسليم الردود المطلوبة من جانب هذه الأطراف، وقد جرى العمل عادة، على أن يودع أطراف النزاع مذكراتهم المكتوبة لدى أمانة المنظمة التي تحيلها بدورها إلى الفريق الخاص وإلى الطرف الشاكي والأطراف الثالثة إذا وجدت.

وبعد مرور الفترة التي تتراوح بين أسبوع إلى أسبوعين من تسلم الردود، يعقد الاجتماع الرسمي الثاني للفريق الخاص مع أطراف النزاع[3]، وتقدم الردود الرسمية خلال هذا الاجتماع، وفي هذه الحالة يبدأ أولا الطرف المشكو ضده (عكس الاجتماع الأول) من تقديم ردوده، وبعدها يليه الطرف الشاكي، ويملك الفريق الخاص حق طرح الأسئلة التوضيحية التي يراها مناسبة حول موضوع النزاع على الطرفين في أي وقت يراه مناسبا وهذا في إطار من الشفافية[4]، وفي إطار الإعمال بهذا المبدأ، تقدم الدفوع والمذكرات والبيانات بحضور طرفي النزاع والتي يجب إتاحتها للطرف الآخر[5].

(1)- خيري فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص 395.

(2)- المادة 6 من الملحق 3 لمذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات والمادة 10 فقرة 2 من نفس المذكرة.

(3)- خيري فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص 397.

(4)- عبد الرؤوف أولاد سالم، مرجع سابق، ص 65.

(5)- المادة 10 من الملحق 3 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

ويملك الفريق الخاص كامل الحق، في القضايا التي يثيرها طرفا النزاع والتي تتعلق بأمر علمي أن يطلب تقرير استشاري كتابي من مجموعة خبراء، وهذا ما تنص عليه المادة 13 من مذكرة التفاهم[1].

رابعا: إعداد تقرير الفريق الخاص

بعد الانتهاء من الاستماع إلى دفوع وأسانيد أطراف النزاع، وكذا جمع المعلومات، يقوم الفريق الخاص بإعداد تقريره.

1- حالات إعداد التقرير

تنتهي جلسات واجتماعات الفريق الخاص، إما بالتوصل إلى تسوية مرضية للنزاع أو فشل الفريق إلى التوصل إلى حل مرض للطرفين، وفي كلتا الحالتين يجب عليه إعداد تقرير يتضمن النتائج التي توصل إليها، من خلال عملية التسوية ويتضمن هذا التقرير حسب الحالات مايلي:

أ- حالة فشل الفريق الخاص في التوصل إلى تسوية النزاع

يقدم الفريق الخاص في حالة فشله في التوصل إلى تسوية النزاع، استنتاجاته على شكل تقرير مكتوب موجه إلى جهاز تسوية النزاعات، ويشمل بيانا بالوقائع وبانطباق الأحكام ذات الصلة والمبررات الأساسية لكل نتيجة من النتائج، وكذا توصيات الفريق[2].

---

[1]- تنص المادة 13 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات المعنونة بحق التماس المعلومات على مايلي:"1- لكل فريق الحق في التماس المعلومات والمشورة الفنية من أي فرد أو هيئة تعتبرها مناسبة. إلا أنه ينبغي، مع ذلك، على كل فريق يرغب في الحصول على معلومات أو مشورة من أي فرد أو هيئة ضمن ولاية عضو ما إعلام سلطات ذلك العضو مسبقا. وينبغي لكل عضو أن يستجيب كليا وبدون إبطاء لطلب المعلومات من أي فريق يعتبرها الفريق ضرورية ومناسبة. ولا يجوز إفشاء المعلومات السرية المقدمة إلا بترخيص رسمي من الشخص أو الهيئة أو سلطات العضو الذي قدم تلك المعلومات.

2- للأفرقة أن تلتمس المعلومات من أي مصدر ذي صلة ولها أن تستشير الخبراء للتعرف على رأيهم في بعض جوانب الموضوع المطروح عليها. ويجوز لأي فريق، في حالة القضايا القائمة على وقائع متعلقة بأمر علمي أو تقني والتي يثيرها طرف نزاع ما، أن يطلب تقريرا استشاريا كتابيا من مجموعة خبراء استشاريين. وترد قواعد إنشاء هذه المجموعة وإجراءاتها في المرفق 4".

[2]- جابر فهمي عمران، منظمة التجارة العالمية (نظامها القانوني ودورها في تطبيق اتفاقات الجارة العالمية)، مرجع سابق، ص 379.

ب- حالة نجاح الفريق الخاص في التوصل إلى تسوية النزاع

يقتصر التقرير في حالة نجاح الفريق الخاص في التوصل إلى تسوية النزاع، على وصف مختصر للقضية والإعلان عن التوصل إلى تسوية النزاع بين الطرفين[1]، مع ذكر الحل، وكذا بيان موافقة الأطراف وإعلانهم بذلك[2].

2- مراحل إعداد التقرير

يضع الفريق الخاص تقريره بطريقة سرية دون حضور أطراف النزاع (وهذا ما يحدث غالبا)، حيث يقوم أعضاء هذا الفريق بالالتقاء عدة مرات في جنيف "مقر المنظمة العالمية للتجارة"، من أجل مناقشة موضوع النزاع بهدف التوصل إلى الحل، بالتالي يقومون بكتابة التقرير بمساعدة من أمانة المنظمة[3]، ويمر إعداد تقرير الفريق الخاص بعدة مراحل، وهي:

أ- إعداد الجزء الوصفي من التقرير

بعد النظر في الطلبات والدفوع، (المكتوبة منها والشفوية) التي قدمها طرفي النزاع وكذا الأطراف الثالثة، بما في ذلك وجهات النظر المتبادلة بين طرفي النزاع بشأن القضية محل النزاع التي تم تقديمها في الاجتماع الأول للفريق الخاص، وكذا تلك التي تم تقديمها في الاجتماع الثاني له والمتعلقة بالتعليقات والردود على الأسئلة الموجهة من الفريق الخاص إلى كافة الأطراف، يقوم هذا الأخير بدراسة كافة الدفوع التي تلقاها ومن ثم يقوم بإصدار الجزء الوصفي من التقرير[4].

ويعتبر الجزء الوصفي من التقرير، أول مسودة مكتوبة من تقرير الفريق الخاص، ويتم إعداده في فترة تتراوح بين أسبوع إلى أربعة أسابيع من تاريخ استلام كافة الأوراق والوثائق

---

[1]- إذا كان أحد طرفي النزاع من البلدان النامية على الفريق الخاص أن يذكر في التقرير الإجراءات التي تم اتخاذها تجاه هذا العضو، وهذا طبقا لما منحته مذكرة التفاهم من بعض المزايا والمعاملة التفضيلية لهذه البلدان أثناء لجوءها لآلية تسوية النزاعات في المنظمة، هذا ما نصت عليه المادة 12 فقرة 11 من مذكرة التفاهم، مرجع سابق، راجع في ذلك أيضا: حسن البدراوي، (**تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية**)، ندوة الويبو الوطنية المتخصصة للقضاة والمدعين العامين والمحامين، صنعاء، يومي 12 و 13 تموز، 2004، ص 08.

[2]- كمال عبد العزيز ناجي، مرجع سابق، ص 224.

[3]- تطبيقا ورد في المادة 27 من مذكرة التفاهم التي تنص على مساعدة أمانة المنظمة للفرق الخاصة، مشار له ايضا لدى: خيري فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص 399.

[4]- المادة 15 / 01 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق، مشار له أيضا لدى: بها جيراث لال داس، منظمة التجارة العالمية، دليل للإطار العام للتجارة الدولية، مرجع سابق، ص 446.

المتعلقة بالقضية محل النزاع، ويتضمن تعليق الفريق الخاص على كافة المذكرات والدفوع التي قدمتها أطراف النزاع، ويتم توزيع الجزء الوصفي على طرفي النزاع للتعليق عليه كتابة خلال أسبوعين من تاريخ توزيعه، وفقا للجدول الزمني المبين في الملحق 3، من مذكرة التفاهم[1].

ب- إصدار التقرير المؤقت

يقوم الفريق الخاص بعد إعداد المسودة، بإصدار التقرير المؤقت، في الفترة التي تتراوح بين أسبوعين إلى أربعة أسابيع من تاريخ استلام ملاحظات وتعليقات أطراف النزاع على الجزء الوصفي، ويتضمن التقرير المؤقت تعليقات أطراف النزاع على الجزء الوصفي بالإضافة إلى استنتاجات الفريق الخاص، والنتائج التي توصل إليها على السواء[2].

ويجوز لأي من أطراف النزاع، في مهلة أسبوع، أن يقدم ملاحظاته كتابة حول مضمون التقرير المؤقت، بالالتماس بإعادة النظر في جوانب معينة من هذا التقرير قبل تعميم التقرير النهائي على الأعضاء[3].

وفي خلال أسبوعين، يقوم الفريق الخاص بالنظر في هذه الطلبات والالتماسات[4]، ويحق له في هذا، دعوة أطراف النزاع للاجتماع إذا دعت الضرورة لذلك من أجل مناقشة موضوعات معينة[5]، كما يعقد الفريق الخاص اجتماعا إضافيا، بناءا على طلب أحد الأطراف بشأن القضايا المحددة في التعليقات المكتوبة، وإذا لم ترد أية ملاحظات خلال الفترة المحددة لذلك، يعتبر التقرير المؤقت تقريرا نهائيا، ويتم تعميمه على باقي الأعضاء[6].

---

[1]- المادة 12 من الملحق 3 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق، أنظر أيضا: خيري فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص 399.

[2]- Mohamed Tayeb MEDJAHED, Cours d'initiation en droit de l'organisation mondiale du commerce, op.cit, p144.

[3]- أو ضمن مدة يحدها الفريق، أنظر: المادة 15 / 2 وكذا المادة 12 من الملحق 3 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

[4]- محمد عبيد محمد محمود، مرجع سابق، ص 470.

[5]- المادة 15 / 2 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

[6]- Hugus KENFACK, op.cit,p 61.

ج- إصدار وتعميم التقرير النهائي

بعد أن تتم مراجعة التقرير الصادر عن الفريق الخاص من طرف أعضاءه خلال أسبوعين، يتم إصدار التقرير النهائي لأطراف النزاع بثلاث لغات وهي (الانجليزية والاسبانية والفرنسية)[1] وبعد ثلاثة أسابيع، يتم تعميم التقرير على باقي الأعضاء، وهذا لتحقيق نوع من الشفافية في عمل الفرق الخاصة من أجل تعميم الفائدة على الجميع، وهذا ما يتيح لأعضاء المنظمة فهما أكبر للموضوعات المتعلقة بالنزاعات الخاصة باتفاقات (م.ع.ت) من خلال النقد الذي يتعرض له التقرير من طرف أعضاء المنظمة والباحثين والدارسين...، وغيرهم، كما ينشر التقرير النهائي على موقع (م.ع.ت) على شبكة الانترنت.

ويحتوي التقرير النهائي على جزأين:

- الجزء الأول، والمعنون بالجزء الوصفي: ويتضمن مقدمة عن النزاع وكذا الحقائق المتعلقة به والنتائج والتوصيات التي قام بها طرفا النزاع، والإجراءات التي اتبعتها الأطراف بشأن تشكيل الفريق الخاص، وكذا الدفوع الهامة والأساسية التي تم على أساسها تقديم طلب إنشاء الفريق، والتي تقدم بها طرفا النزاع، والمراجعة المرحلية التي تضمنت الدفوع والملاحظات التي قدمتها الأطراف المعنية.
- الجزء الثاني، والذي يسمى بجزء الاستنتاجات، ويتضمن هذا الجزء، النتائج التي توصل إليها الفريق الخاص والتوصيات التي يوصى بها، ويجوز له في حالة إصداره لتوصيات تتعلق بعدم توافق الإجراءات محل النزاع مع الاتفاقات المشمولة ذات الصلة بهذا النزاع، أن يوضح كيفية قيام العضو المخالف بتعديل إجراءاته كي تتوافق مع الاتفاقات المشمولة[2].

وفي كل الأحوال، يلتزم الفريق الخاص باحترام أجل 06 أشهر لإصدار تقريره، ويبدأ هذا الأجل من تاريخ تشكيل الفريق وتحديد اختصاصاته، وفي الحالات المستعجلة كالسلع سريعة التلف يصدر الفريق تقريره في أجل لا يتعدى 03 أشهر، وفي حال ما إذا رأى الفريق بأنه من غير الممكن إصدار التقرير ضمن الآجال المحددة، يجب عليه إخطار (ج.ت.ن)

---

(1)- لأنها تعتبر اللغات الرسمية في المنظمة العالمية للتجارة.

(2)- خيري فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص 401 و402.

كتابيا بأسباب التأخر مع تحديد الوقت الإضافي الذي يطلبه من الجهاز لانجاز هذا التقرير، وفي كل الأحوال يجب ألا تتجاوز المهلة الإجمالية 9 أشهر[1].

خامسا: اعتماد تقرير الفريق الخاص

يتمثل اعتماد تقرير الفريق الخاص في منح الصيغة التنفيذية له، حيث يرسل هذا التقرير إلى جهاز تسوية النزاعات من أجل اعتماده، ويجب أن يشمل هذا التقرير تقويما موضوعيا للحقائق في القضية وكل شيء آخر يمكن أن يساعد (ج.ت.ن) عند النظر في المسألة وعند وضع التوصيات وإصدار القرارات[2].

يقوم جهاز تسوية النزاعات باعتماد تقرير الفريق الخاص في أحد اجتماعاته خلال 60 يوما بعد تاريخ تعميم التقرير على الأعضاء، ما لم يخطر أحد الأطراف الجهاز بقراره بالاستئناف، وفي هذه الحالة لا يعتمد الجهاز هذا التقرير إلا بعد استكمال إجراءات الاستئناف[3]، وفي كل الحالات لا ينظر (ج.ت.ن) في اعتماد التقرير قبل مرور 20 يوما من تعميمه على أعضاء المنظمة، والمغزى من ذلك، هو إعطاء الوقت الكافي للأعضاء من أجل دراسة تقرير الفريق الخاص.

وتتم مسألة اعتماد التقرير بصفة شبه آلية في حالة عدم الاستئناف، وهذا ما يبين خاصية التلقائية التي يتميز بها نظام تسوية النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة.

إذن، لابد أن يوضع تقرير الفريق الخاص في جدول أعمال (ج.ت.ن) لكي يتم اعتماده خلال المدة التي تتراوح بين 20 إلى 60 يوما بعد تعميم التقرير على كافة الأعضاء، ولكن في حالة ما إذا لم تبرمج أية اجتماعات للجهاز خلال هذه الفترة، يعقد اجتماعا للجهاز من أجل مناقشة اعتماد التقرير بناءا على طلب أحد الأعضاء.

تضيف المادة 16 من مذكرة التفاهم في فقرتها الثالثة، أن أطراف النزاع يملكون الحق في المشاركة الكاملة في دراسة تقرير الفريق مع (ج.ت.ن)، ويجب تسجيل وجهات نظرها

---

[1]- المادة 12 / 8 و9 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

[2]- تكون هناك حاجة لإصدار قرار حينما توجد نقطة خلافية حول القانون في حين تتعلق التوصيات بتقديم اقتراحات للقيام بعمل معين من قبل طرف ما للمزيد من التفصيل أنظر: بها جيراث لال داس، منظمة التجارة العالمية، دليل للإطار العام للتجارة الدولية، مرجع سابق، ص 446.

[3]- عادل عبد العزيز على السن، مرجع سابق، ص 1587.

وملاحظاتها كلية[1] وتقدم الأعضاء، التي لديها اعتراضات على تقرير ما، أسبابا مكتوبة تشرح فيها اعتراضاتها، ليجري تعميمها قبل مدة لا تقل عن 10 أيام من اجتماع (ج.ت.ن) الذي ينظر من خلاله اعتماد التقرير[2].

وتتسم تقارير الفرق الخاصة بالطبيعة الإلزامية بعد اعتمادها، وهذا ما لا يتيح الفرصة لاستئنافها، العامل الذي يضمن تسوية عادلة للنزاع[3].

وتجدر الإشارة، إلى أنه ليست جميع القضايا يقدم فيها استئناف بعد صدور تقرير الفريق الخاص، حيث أنه قد يستجيب الطرف المشكو ضده لهذا التقرير، باعتبار أن معظم تقارير جهاز الاستئناف الدائم، إن لم نقل كلها تؤيد تقارير الفرق الخاصة.

نذكر على سبيل المثال ذلك النزاع بين كوستريكا والولايات المتحدة الأمريكية، عندما قدمت كوستريكا شكوى إلى (ج.ت.ن) ضد و.م.أ بسبب قيام هذه الأخيرة بفرض قيود على وارداتها من الملابس القطنية من كوستريكا، حيث تم تشكيل الفريق الخاص –بعد فشل المشاورات– والذي انتهى إلى أن القيود التي فرضتها (و.م.أ) غير مبررة على أساس ادعاء الإغراق وادعاء الضرر بالصناعة الوطنية.

وقامت الو.م.أ بإخطار (ج.ت.ن) بسحب إجراءاتها المتمثلة في القيود التي طبقتها ضد كوستريكا قبل اعتماد تقرير الفريق الخاص من طرف (ج.ت.ن) في أفريل 1997[4].

---

[1]– المادة 16 / 3 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

[2]– المادة 16 / 2 من المذكرة نفسها.

[3]– لمزيد من التفصيل راجع: رشيد مجيد الربيعي، "**الجوانب التنظيمية في الاتفاقية المنشئة لمنظمة التجارة العالمي دراسة تحليلية للنظام القانوني للمنظمة**"، مجلة دراسات علوم الشريعة والقانون، مجلد 34،العدد 2، 2007، ص 380.

[4]– عبد المالك عبد الرحمن مطهر، مرجع سابق، ص 415.

المطلب الثاني: الرقابة على التقارير والتوصيات والقرارات الصادرة

يمكن أن ينتهي النزاع في مرحلة الفرق الخاصة في حالة رضا الأطراف بتقارير وتوصيات هذه الفرق، لكن في حالة العكس، يقوم الطرف المعارض باستئناف تقرير الفريق الخاص أمام جهاز الاستئناف الدائم (الفرع الأول)، وهنا يعلق جهاز تسوية النزاعات نظره في اعتماد التقرير إلى حين استكمال إجراءات الاستئناف وصدور حكم بهذا الشأن.

عند صدور توصيات وقرارات نهائية في القضية التي استوفت كل طرق الطعن، يقوم جهاز تسوية النزاعات باعتباره مالك الصلاحية في الإدارة والإشراف على تسوية النزاعات، بالرقابة على مدى تنفيذ الأطراف لهذه التوصيات والقرارات(الفرع الثاني).

الفرع الأول: استئناف تقارير الفرق الخاصة أمام جهاز الاستئناف الدائم

يعتبر إجراء الاستئناف تأكيدا على حماية وتطوير التجارة الدولية من خلال ضمان العدالة والنزاهة للتقارير الصادرة من الفرق الخاصة، بابتكار وإحداث جهاز استئناف دائم بموجب اتفاق مراكش، فماهو نطاق اختصاصات جهاز الاستئناف الدائم ودوره، وما هي إجراءات عمل هذا الجهاز؟

أولا: نطاق اختصاصات جهاز الاستئناف الدائم

حددت مذكرة التفاهم نطاق اختصاصات جهاز الاستئناف الدائم من خلال موادها، حيث تطرقت إلى أطراف الاستئناف ومحل الاستئناف، يجب أن يتقيد بها الجهاز، عند النظر في تقرير الفريق الخاص.

1- النطاق الشخصي (أطراف الاستئناف)

تؤكد الفقرة الثالثة من المادة 17 من مذكرة التفاهم، على أنه لا يجوز سوى لطرفي النزاع استئناف تقارير الفرق الخاصة، أي أن حق الاستئناف حصري على طرفي النزاع لا غير، ولا تملك والأطراف الثالثة[1] هذا الحق، ولكن يجوز لها فقط أن تقدم مذكرات كتابية إلى جهاز الاستئناف الدائم، وكذا يمنح لها فرصة التحدث أمامه[2]، من أجل إبداء ملاحظاتها

[1]- التي أخطرت جهاز تسوية النزاعات بتوفر المصلحة الجوهرية لديها فيما يتعلق بموضوع النزاع، وفقا للمادة 10 فقرة 2 من مذكرة التفاهم.

[2]- المادة 17 / 4 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

والدفاع عن وجهة نظرها، وهذا تحقيقا لفاعلية أكثر لنظام تسوية النزاعات، وكذا لتحقيق توازن المصالح بين الأطراف المتعاقدة.

لأن أطراف النزاع هم الذين يملكون المصلحة الحقيقية في استئناف تقارير الفرق الخاصة، وهم وحدهم الذين يقدرون هذه المصلحة وربما قرروا القبول باعتماد تقرير الفريق الخاص دون الحاجة إلى الاستئناف، ومنح هذا الحق للأطراف الثالثة يمكن أن يعيق هذا الاتفاق.

بالتالي، حاولت هذه المادة تحقيق التوازن بضمان سرعة وفعالية عمل جهاز الاستئناف الدائم من جهة، وعدم إهدار حق الأطراف الثالثة، بمنحهم فرصة إبداء مواقفهم أمام ذات الجهاز، من جهة ثانية[1].

يمكن أن يكون الاستئناف من طرف واحد وبشكل منفرد، عندما يلجأ هذا الطرف لاستئناف تقرير الفريق الخاص الذي صدر ضده، فهو فقط الذي يملك المصلحة في عملية الاستئناف، كما يمكن أن يكون الاستئناف بشكل ثنائي، وهذا عندما يتقدم الطرفان (الشاكي والمشكو ضده) بطلب استئناف تقرير الفريق الخاص[2]، حيث يقدم كل منهما استئنافه في شق التقرير الذي رأى أنه ليس في صالحه أو مجحف في حقه، وفي هذه الحالة ينظر جهاز الاستئناف في الاستئنافين معا.

2- النطاق الموضوعي (محل الاستئناف)

"يقتصر الاستئناف على المسائل القانونية[3] الواردة في تقرير الفريق الخاص، وكذا على التفسيرات القانونية التي توصل إليها"[4].

فلا يحق لجهاز الاستئناف الدائم حسب الفقرة السادسة من المادة 17 من مذكرة التفاهم، أن يتطرق بأي شكل من الأشكال، أثناء نظره في تقرير الفريق الخاص، إلى المسائل الواقعية[5]

---

(1)- Minoarison Johary ANDRIANARIVONY, op.cit, p 280.

(2)- Jean Marc SIROËN, "**L'OMC et la mondialisation des économies**", université Paris, Dauphine, article publié sur site internet: www.dauphine.fr/siroen. p 18.

(3)– يقصد بالمسائل القانونية تلك التي تتعلق بوجود حق ما أو مدى احترام هذا الحق، عن طريق تحديد القاعدة القانونية واجبة التطبيق عليه، فالمنازعة القانونية تنطلق أساسا من اعتبارات قانونية محضة، كالنزاع الخاص بتفسير نص غامض مثلا، أنظر: خيري فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص 429.

(4)– المادة 17 / 6 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات.

(5)– أما المسائل الواقعية فهي تلك التي تستند إلى اعتبارات غير قانونية مثلا مسألة تعارض المصالح بين دولتين في النزاع المعروض على جهاز الاستئناف، فهي تنطلق من أمور غير قانونية، خيري فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص 429.

التي فصل فيها هذا الأخير، وهذا ما يجعل من إجراء الاستئناف يقترب كثيرا من مفهوم الطعن بالنقض، كونه يرمي إلى تصحيح خرق القواعد القانونية التي انتهكتها الفرق الخاصة بمناسبة إعداد التقارير والتوصيات، كغموض منطوق الحكم، والخطأ في تطبيق القانون، وتجاوز السلطة، (وهذا تماشيا مع ما جرى به العمل في القانون والقضاء الدوليين بشأن نهائية قرارات التحكيم وعدم قابليتها للطعن إلا في حدود ضيقة).

على عكس مفهوم الاستئناف في القوانين الداخلية، الذي يهدف إلى إعادة تكييف الوقائع وتطبيق القاعدة المناسبة عليها[1]، وهذا ما يوحي لنا بأن هذا الجهاز عبارة عن محكمة قانون وليس محكمة موضوع، فالتعديل لا يشمل الوقائع التي تضمنها التقرير الأصلي، وهذا يعني أننا أمام خبرة قانونية وليس، أمام خبرة اقتصادية.[2]

ولقد انتقدت هذه المادة لإغفالها أهمية الوقائع التي تتناولها الفرق الخاصة، والتي غالبا ما تتسم بالدقة الفنية والعلمية، مما يصعب من أمر الفصل في نزاعاتها على نحو عادل من خلال درجة واحدة، مثل مستجدات التجارة الدولية في مجال حقوق الملكية المرتبطة بالتجارة، وتجارة الخدمات التي تتضمن مسائل علمية وتقنية متغيرة، قد يتعذر الفريق الخاص التدقيق فيها والإحاطة بشمولية موضوعها، مما يستدعي عرضها ثانية أمام جهاز الاستئناف الدائم، بالتالي ليست المسائل القانونية فقط هي التي تتطلب الاستئناف[3].

وأثار بعض الفقهاء مسألة مدى إمكانية الفصل بين المسائل القانونية التي يمكن استئنافها والمسائل الواقعية التي لا يجب عرضها على (ج.إ.د) مرة أخرى، باعتبار أنها قد تم الفصل فيها مسبقا من قبل الفريق الخاص، وهذا لصعوبة وضع معيار جامد يمكن الاستناد إليه لمعرفة الفرق بين هاتين المسألتين، وخاصة وأن هناك بعض الطلبات تكون في جزء منها قانونية وفي جزءها الآخر واقعية أو سياسية[4].

[1]– كريمة طراد، مرجع سابق، ص27، مشار له أيضا لدى: بعجي نور الدين، مرجع سابق، ص 53.

[2]– جديد رابح، مرجع سابق، ص 96.

[3]– هذا ما يخدم مصالح البلدان المتقدمة على حساب مصالح البلدان النامية التي تفتقر للقدرة والمعرفة العلمية والتقنية وبالتالي تعجز عن إثبات ما يحيط بها من أضرار...، أنظر: محمد عبيد محمد محمود، مرجع سابق، ص 474.

[4]– لمزيد من التفصيل أنظر: أحمد فوزي عبد المنعم، مرجع سابق، ص 558.

3- النطاق الزمني للاستئناف

ضمانا لفعالية إجراءات الاستئناف، وضعت مذكرة التفاهم نطاقا زمنيا و حدا أقصى للمدة التي لا يجوز أن تتجاوزها فترة الاستئناف[1] وهي 60 يوما كقاعدة عامة، تبدأ من تاريخ تقديم أحد أطراف النزاع الإخطار بقراره الاستئناف إلى غاية أن يعمم جهاز الاستئناف تقريره، ويأخذ (ج.إ.د) بعين الاعتبار عند وضع الجدول الزمني حالات الاستعجال مثل تلك التي تتعلق بالسلع سريعة التلف (المشار إليها في الفقرة 09 من المادة الرابعة من مذكرة التفاهم)، لذلك فهو مطالب ببذل أقصى جهده من أجل التعجيل بالإجراءات.

وإذا رأى جهاز الاستئناف أنه لن يستطيع إنهاء إجراءات الاستئناف بالتالي تقديم التقرير في المدة الزمنية المحددة "أي آجال 60 يوما" لظروف ما، عليه إخطار جهاز تسوية النزاعات كتابة أو بطلب مكتوب يلتمس فيه تمديد الآجال مع ذكر الأسباب التي أدت إلى هذا التأخير، وكذلك يجب عليه أن يذكر في الطلب المدة التي يحتاجها لأجل إعداد تقريره، وفي كل الأحوال لا يجب أن تزيد هذه المدة 90 يوما[2].

يرى بعض الدارسين أن هذه المدة قصيرة نسبيا، أي غير كافية، وهذا راجع ربما إلى التعقيدات التي تميز المسائل القانونية التي يبحث فيها جهاز الاستئناف الدائم[3].

عموما، لقد حددت مذكرة التفاهم المدة الإجمالية لسير القضية ككل، منذ بداية القضية بتقديم الشكوى أمام الفريق الخاص إلى غاية إصدار وتعميم تقرير جهاز الاستئناف الدائم بفترة اثني عشر شهرا في حالة الاستئناف، وتسعة أشهر في حال عدم الاستئناف (ما لم يتفق الخصوم على خلاف ذلك)، وفي كل الأحوال، وبما في ذلك مدة التمديد القانونية، لا يجوز أن تزيد المدة على خمسة عشر شهرا وهذا أقصى حد[4].

---

[1]- لقد وضعت مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات إطارا زمنيا لمختلف مراحل النزاع لكي لا يكون هناك مجالا للتأخير غير المبرر، وأضفى هذا قدرا مهما من المصداقية والجدية على عملية تسوية النزاعات بين الأطراف المتعاقدة، انظر: أثير محمد الزهيري، العضوية في منظمة التجارة العالمية، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون العام، كلية الحقوق، جامعة الجزائر 1، 2014، ص 60.

[2]- المادة 17 / 05 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

[3]- Minaorisou Johary ANDRIANARIVONY, op.cit, p 282.

[4]- أنظر المادة 20 من مذكرة التفاهم على القواعد الإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق ومشار له أيضا لدى: ياسر الحويش، **تسوية النزاعات في النظام الدولي التجاري تحكمية أم أحكام**، مرجع سابق، ص 18.

ثانيا: دور جهاز الاستئناف الدائم

ينحصر دور جهاز الاستئناف الدائم بإقرار أو تعديل أو نقض النتائج التي توصل إليها الفريق الخاص في تقريره[1]:

- فإذا وافق جهاز الاستئناف على الاستنتاجات التي توصل إليها الفريق الخاص من حيث مدى حدوث الانتهاكات للاتفاقات المشمولة أم لا، يقوم بإقرارها.
- أما إذا وافق على الاستنتاجات فقط ولم يوافق على الأسباب التي أدت إلى تلك الاستنتاجات، فيقوم بتعديل التقرير.
- وفي حالة عدم موافقة الجهاز لا على الاستنتاجات ولا على الأسباب التي أدت إليها في تقرير الفريق الخاص، ففي هذه الحالة يتحقق النقض.

إذن، اختصاصات جهاز الاستئناف تنحصر في هذه الأمور الثلاثة التي ذكرتها الفقرة 13 من المادة 17 من مذكرة التفاهم، على سبيل الحصر لا المثال.

ثالثا: إجراءات الاستئناف

تنفيذا لأحكام الفقرة التاسعة من المادة 17 من مذكرة التفاهم، يضع أعضاء جهاز الاستئناف الدائم إجراءات عمله داخل الجهاز بالتشاور مع رئيس جهاز تسوية النزاعات، وكذا المدير العام ل (م.ع.ت)، وتتمثل إجراءات الاستئناف فيما يلي:

1- إخطار جهاز تسوية النزاعات بتقديم الاستئناف

تبدأ إجراءات الاستئناف بخطوة أولى، وهي قيام طرف النزاع المستأنف بإخطار (ج.ت.ن) بتقديم الاستئناف، وعليه تقديم الطلب إلى أمانة الجهاز قبل عقده لاجتماع اعتماد تقرير الفريق الخاص، ويجب أن يتضمن هذا الطلب عنوان تقرير الفريق محل الاستئناف، اسم (الدولة) الطرف المستأنف ضده، ملخصا لطبيعة الاستئناف بكل ما يحتويه بما في ذلك التفسيرات القانونية التي قام بها الفريق، مع تبيان الأسس التي قامت عليها حجج الطرف المستأنف[2].

بمجرد إخطار الطرف المستأنف أمانة الجهاز (ج.ت.ن) باستئنافه لتقرير الفريق الخاص، تقوم أمانة المنظمة بإرسال محضر هذا الأخير أو تقريره إلى أمانة جهاز الاستئناف

---

[1]- وهذا بنص المادة 17 / 13 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

[2]- أحمد فوزي عبد المنعم، مرجع سابق، ص560 و Zalmia HAQUANI, op.cit, p60 -

الدائم، ويشمل هذا المحضر (المذكرات الكتابية التي قدمت إلى الفريق بالأسئلة التي طرحها الفريق على أطراف النزاع وإجاباتها، وكل البيانات التي تتعلق بالتوصيات والنتائج التي توصل إليها الفريق)[1]، ومن ثم يتم اختيار ثلاثة من الأعضاء السبعة المكونين لجهاز الاستئناف للنظر في النزاع، وبناءا على ذلك، يقوم أعضاء جهاز الاستئناف الدائم، بإعداد جدول زمني مناسب لإجراءات الاستئناف[2].

2- إيداع مذكرات الاستئناف

يقوم الطرف المستأنف بإيداع مذكرته لدى أمانة (ج. إ. د) خلال 10 أيام من تاريخ تقديم طلب الاستئناف، مع نسخ صورتين لهذه المذكرة لإرسالها للطرف المستأنف ضده والطرف الثالث إن وجد، ويجب أن تتضمن هذه المذكرة شرحا واضحا للأسس التي يقوم عليها الاستئناف، وبيان محدد لمواد الاتفاقية التجارية موضوع النزاع وأية مواد قانونية تتعلق بذات النزاع إلى جانب طلبات الطرف المستأنف.

وبما أن إجراءات الاستئناف يحكمها إطار زمني، فإنه من المنطقي أن تتضمن هذه المذكرة تاريخ وتوقيع الطرف المستأنف كأي طلب يجب أن يوقع من صاحبه، مع الإشارة إلى أنه يجوز للطرف المقابل أو للطرف الآخر في النزاع أن ينضم إلى الاستئناف القائم، أو أن يقدم هو كذلك بدوره استئنافا آخر يستند إلى أساس جديد، وذلك في أجل محدد ب 15 يوما من تاريخ تقديم الاستئناف الأول.

كما يحق أيضا للأطراف الثالثة بأن تقدم مذكراتها المكتوبة خلال 25 يوما من تاريخ تقديم الاستئناف الأصلي –في حال قبول (ج.ت.ن)– وتتقدم بمذكرة مكتوبة توضح من خلالها أوجه الطعن في تقرير الفريق الخاص، التي تتعلق بالمصالح الجوهرية القائمة مع تحديد النصوص القانونية محل الطعن[3] .

---

[1] – باعتبار أن أمانة المنظمة تتولى مسؤولية مساعدة الأفرقة ، راجع المادة 27 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

[2]– لمزيد من التفصيل أنظر: خيري فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص 446.

[3]– أحمد فوزي عبد المنعم، مرجع سابق، ص 560.

3- الرد على المذكرات المقدمة

يملك كل طرف من أطراف النزاع الحق في الرد على حجج ودفوع خصمه (المقدمة ضمن مذكرة الاستئناف)، وذلك خلال مدة أقصاها 25 يوما من تاريخ تقديم الاستئناف، ويجب أن تتضمن هذه المذكرة الحجج التي على أساسها رفض الاستئناف، وبيان قبول أو رفض طلبات الطرف المستأنف وبيانا بمواد الاتفاقات التجارية موضوع النزاع، وبالطبع طلباتها التي تلتمس أن يحكم بها جهاز الاستئناف الدائم [1].

4- انعقاد جلسة المرافعة الشفوية

بعد تقديم أطراف الاستئناف لمذكراتهم الكتابية، وبعد مرور مدة 30 يوما من تاريخ تقديم الاستئناف الأصلي، يعقد جهاز الاستئناف الدائم اجتماعا للأطراف المستأنفة والمستأنف ضدها والأطراف الثالثة أو ما يسمى جلسة المرافعة الشفوية، بهدف الاستماع إلى المرافعات والدفاع والرد على حجج الخصوم[2].

حيث يستطيع أعضاء (ج.إ د) توجيه الأسئلة، وطلب مذكرات إضافية من أي طرف، كما يحق لأطراف الاستئناف الإطلاع على ما تقدمه الأطراف الأخرى، والرد عليها في مدة معقولة، وفي حالة عدم الرد، يمكن لجهاز الاستئناف الدائم أن يصدر أمرا بإلغاء الاستئناف الخاص بهذا الطرف، وهذا بعد الاستماع إلى الأطراف الأخرى[3].

5- إصدار التقرير وتعميمه

كمرحلة أخيرة من مراحل عمل جهاز الاستئناف الدائم، وبعد قيام أعضاء هذا الأخير بالتشاور حول موضوع الاستئناف، وتبادل وجهات النظر حول ذات النزاع، مع الالتزام بعدم اتصال أعضاء جهاز الاستئناف خارج الجدول الزمني المحدد للاستئناف، بأحد طرفي النزاع بصفة منفردة، وهذا لضمان الحياد، يقوم أعضاء (ج. إ. د) بالتوصل إلى قرار نهائي بشأن

---

[1]–أحمد فوزي عبد المنعم، مرجع سابق، ص 560.

[2]– ويمكن الاستعانة في هذه المرحلة بمستشار قانوني خاص لتمثيل الأطراف باعتبار أنه لا يوجد ما يمنع في نصوص اتفاقات المنظمة العالمية للتجارة من الاستعانة بمستشارين قانونيين غير حكوميين لتمثيل أحد أطراف النزاع، مشار له لدى: خيري فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص 455.

[3]– أحمد فوزي عبد المنعم، مرجع سابق، ص 560.

النزاع، ويشرع في كتابة التقرير في غياب أطراف الاستئناف، وبعدها يتم توقيع التقرير من طرف أعضاء الجهاز، ومن ثم يتم تعميم التقرير على أعضاء المنظمة العالمية للتجارة[1].

ثالثا: ضوابط عمل جهاز الاستئناف الدائم

يلتزم جهاز الاستئناف الدائم أثناء أداءه لعمله بالسرية في عمله بالإضافة إلى المعاملة التفضيلية للبلدان النامية.

1-الالتزام بسرية إجراءات جهاز الاستئناف الدائم

تنص المادة 17 من مذكرة التفاهم في فقرتها العاشرة على أن «تكون إجراءات جهاز الاستئناف سرية، وتوضع تقارير جهاز الاستئناف دون حضور أطراف النزاع، وفي ضوء المعلومات والبيانات المقدمة»[2].

كما تنص المادة 18 في فقرتها الثانية على أن «تعامل المذكرات المكتوبة المقدمة إلى الفريق أو إلى جهاز الاستئناف على أنها سرية، إلا أنها تتاح لأطراف النزاع، ولا يوجد في هذا التفاهم ما يمنع طرفا من أطراف النزاع من كشف مواقفه للجمهور، وينبغي للأعضاء أن تعامل على سبيل سرية المعلومات التي يقدمها عضو آخر إلى الفريق أو إلى جهاز الاستئناف، ويرى هذا العضو أنها سرية، وعلى أي طرف من أطراف النزاع أن يقدم بناءا على طلب عضو ما، ملخصا غير سري للمعلومات الواردة في دفاعه المكتوب والتي لا يمكن كشفها للجمهور»[3].

نستخلص من هاتين المادتين، أنه يجب أن تحاط إجراءات عمل جهاز الاستئناف الدائم بالسرية، بدءا بالمذكرات التي يضعها أطراف النزاع، إلى غاية التقارير التي يلتزم (ج.إ.د) بوضعها دون حضور هذه أطراف، يعني أن المذكرات المكتوبة تعامل بسرية بالنسبة لغير أطراف النزاع، حيث يجب أن تتاح لهم فرصة الإطلاع عليها، ولكن هذا لا يمنع أحد أطراف النزاع بتقديم ملخص غير سري للمعلومات الواردة في دفاعه، التي لا يمكن كشفها للجمهور، وهذا بناءا على طلب أحد أعضاء المنظمة.

---

[1]- يصدر التقرير باللغة الانجليزية ويتم ترجمته إلى اللغتين الفرنسية والاسبانية، ويتكون التقرير الصادر من الجزء الوصفي ويشمل البيانات، و الجزء الخاص بالاستنتاجات ويشمل النتائج والحقائق التي توصل إليها جهاز الاستئناف، أنظر تفصيلا في ذلك: خيري فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص ص 455-458.

[2] - مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

[3]-المذكرة نفسها.

وفي حال ما إذا قدم أحد الطرفين إلى جهاز تسوية النزاعات مذكرات مكتوبة تتضمن معلومات وبيانات سرية، يتقدم هذا الطرف إلى جهاز الاستئناف الدائم بطلب إضافة بعض الإجراءات السرية إلى عمله[1].

إن المغزى من فرض السرية في الإجراءات حسب الدكتور[2] Minaorison Johary ANDRIANARIVONY هو عدم فتح الباب أمام تسييس النزاع وتعطيل مصالح أحد أطراف النزاع[3].

2-المعاملة التفضيلية للبلدان النامية

تلجأ الكثير من البلدان النامية إلى جهاز الاستئناف الدائم، والتزاما بمبدأ المعاملة التفضيلية لهذه البلدان في اتفاقية إنشاء المنظمة العالمية للتجارة ككل، ومذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات بصفة خاصة، يمنح لها (ج .إ .د) بعض القواعد الخاصة في المعاملة التفضيلية التي تتضمنها مذكرة التفاهم، حيث منحت لها إمكانية الخروج على المواعيد أو الإطار الزمني إذا أثبت العضو حاجته لهذه الفترة الزمنية الإضافية من أجل عرض نزاعه أمام جهاز الاستئناف سواء كان في صورة مذكرة إضافية أم في صورة الاستعانة بأحد المستشارين القانونيين[4].

رابعا: اعتماد تقارير جهاز الاستئناف الدائم

«يعتمد جهاز تسوية النزاعات تقارير جهاز الاستئناف، وتقبلها أطراف النزاع دون شروط ما لم يقرر جهاز تسوية النزاعات بتوافق الآراء عدم اعتماد تقرير جهاز الاستئناف في غضون 30 يوما، بعد تعميمه على الأعضاء...»[5].

إذن، بعد انتهاء مرحلة التشاور بين أعضاء جهاز الاستئناف الدائم، وإصدار التقرير وتوقيعه وتعميمه على كافة أعضاء المنظمة العالمية للتجارة، يتم توجيه تقرير هذا الجهاز، إلى (ج.ت.ن) الذي يراقب بدوره قانونية الحلول المقترحة في هذا التقرير، ويتم اعتماده

---

[1]– خيري فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص 439.

[2]- Admis au tableau des pénalistes de l'OMC.

[3]- « la publication des dispositions respectives des parties en litige pourrait être une porte ouverte à la politisation de l'affaire, retardant ainsi la recherche d'une solution acceptable de même la publicité des débat ou des arguments des parties pourrait nuire aux intérêts de l'une des parties, voir : Minaorisou Johary ANDRIANARIVONY, op.cit, p 284.

[4]– خيري فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص 459.

[5]– المادة 17 / 14 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

بصورة آلية –باعتبار أنه لا ينفذ هذا التقرير إلا بعد اعتماده–، ما لم يقرر هذا الأخير رفضه أو عدم اعتماده بتوافق آراء أعضاءه[1]، لكن بشرط أن يكون هذا الرفض في مدة لا تتعدى 30 يوما من تاريخ تعميم التقرير، ويتخذ هذا الرفض في اجتماع يعقده الجهاز، وإذا لم يكن هناك اجتماع مقرر خلال هذه المدة، فعلى جهاز تسوية النزاعات أن يعقد اجتماعا خصيصا لهذا الغرض.

وهذا حسب الفقرة 14 من المادة 17 من مذكرة التفاهم التي تقضي بأنه لا يوجد ما يمنع الأعضاء من إبداء آرائهم حول تقرير جهاز الاستئناف الدائم، حتى وإن كان هذا التقرير في مرحلة الاعتماد[2].

انطلاقا مما سبق، يمكن القول بأن إيجاد جهاز دائم للاستئناف، يعتبر حقا من الإصلاحات المهمة التي عرفها نظام تسوية النزاعات، فقد جاء كضمانة أساسية لكفالة عدالة ونزاهة التقارير الصادرة من الفرق الخاصة، التي تنظر في النزاعات التجارية ذات الآثار بعيدة المدى في استقرار النظام التجاري الدولي، وهو يختلف عما هو معمول به بالنسبة للأحكام الصادرة من الهيئات القضائية الدولية، إذ أن هذه الأحكام غير قابلة للطعن فيها من قبل الخصوم إلا في حدود ضيقة جدا، أي في حالة توافر الأسباب التي تجيز إعادة النظر أو في حالة تفسير ما يشوب الحكم من غموض، ويكون الطعن في هاتين الحالتين أمام نفس الهيئة التي أصدرت الحكم[3].

بهذا، يعد نظام الاستئناف، تتويجا لتحويل نظام تسوية النزاعات الذي كان معمولا به في ظل "الجات 1947" إلى نظام قضائي يعمل في إطار درجتين[4]، رغم أن تقديم التقارير إلى جهاز تسوية النزاعات من أجل اعتمادها كي تكتسب قيمتها، يمكن أن يقوض أو ينفي هذه الصفة القضائية، ويعرقل تحول نظام تسوية النزاعات من سياسي إلى قضائي.

---

[1]– تدفع هذه المسألة إلى إنكار الصفة القضائية لجهاز الاستئناف الدائم حتى ولو كان يعمل وفقا للقواعد والإجراءات المطبقة أمام الأجهزة القضائية، فهذا الجهاز يصدر تقريرا لا حكما قضائيا، ولا يكون تقريره ملزما إلا بعد اعتماده من (ج.ت.ن)، انظر: محمد خليل مرسي، مرجع سابق، ص 103.

[2]– المادة 17 / 14 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

[3]– عبد الواحد محمد الفار، مرجع سابق، ص489.

[4]– المرجع نفسه، ص 417 و محمد عبيد محمود، مرجع سابق، ص 471.

بعد صدور التقرير واعتماده من طرف جهاز تسوية النزاعات، يقوم هذا الأخير بالرقابة على مدى تنفيذ الأطراف للتوصيات والقرارات الصادرة.

الفرع الثاني: الرقابة على تنفيذ التوصيات والقرارات

تهدف الرقابة على تنفيذ التوصيات والقرارات إلى ضمان الامتثال دون تأخير لتوصيات وقرارات جهاز تسوية النزاعات، وتضمنت المادة 21 من مذكرة التفاهم، عددا من السبل القانونية التي تكفل تحقيق هذا الهدف، فالأصل هو تنفيذ التوصيات والقرارات خلال المدة المعقولة، وفي حالة عدم الامتثال لهذه التوصيات والقرارات يحق للطرف الذي صدر الحكم لصالحه الحصول على التعويض، وتعليق التنازلات في مواجهة الطرف الذي لم يمتثل لها.

أولا: تنفيذ التوصيات والقرارات

تعد عملية التنفيذ وجها بارزا في إضفاء الفعالية الحقيقية على النظام القانوني الدولي بصفة عامة ونظام تسوية النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة بصفة خاصة، نظرا لأنه في كثير من الأحيان لا تتوقف المشكلة عند إيجاد حل للنزاع، إذ أن المشكلة هي عدم القدرة على تنفيذ هذا الحل[1].

نصت الفقرة الأولى من المادة 21 من مذكرة التفاهم، على أن «الامتثال دون إبطاء لتوصيات وقرارات جهاز تسوية النزاعات أمر أساسي لضمان الحلول الفعالة للمنازعات لمصلحة جميع الأعضاء»[2].

حرصت مذكرة التفاهم من خلال هذه المادة، على تأكيد التنفيذ الفوري لقرارات جهاز تسوية النزاعات، باعتبار أن مصداقية نظام تسوية النزاعات تعتمد بشكل كبير على مدى الامتثال الفوري للتوصيات والقرارات من طرف أعضاء المنظمة[3] من عدة نواحي:

---

[1]– سهيلة بوترعة، "**وسائل تنفيذ الحكم الدولي**"، مجلة معارف، مجلة علمية فكرية محكمة، المركز الجامعي العقيد أكلي محند ولحاج، البويرة، عدد 05 ، ديسمبر ، 2008، ص 91.

[2]– مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

[3]– يشير البعض إلى أن سجل إنفاذ قرارات وتوصيات (ج.ت.ن) يوحي بصفة عامة بصورة مبشرة عن سلوك أعضاء المنظمة العالمية للتجارة في إطار الامتثال للقرارات والتوصيات، حيث تعلن غالبية الأطراف في النزاعات عن رغبتهم في الامتثال، أنظر: طه أحمد علي قاسم، أحكام التحكيم في منظمة التجارة العالمية، (دراسة نظرية تطبيقية لآلية الإنفاذ)، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2012، ص 297.

1- إعلام جهاز تسوية النزاعات بالتنفيذ

بداية، ينبغي على الدولة العضو المعنية بالتنفيذ أن تقوم بإعلام جهاز تسوية النزاعات في الاجتماع الذي يعقده في غضون 30 يوما بعد تاريخ اعتماد تقرير الفريق الخاص أو جهاز الاستئناف الدائم، بنواياها فيما يتعلق بتنفيذ توصيات وقرارات أن جهاز تسوية النزاعات[1] باعتباره هو المخول الوحيد بمراقبة تنفيذ هذه التوصيات والقرارات، كونه الجهاز المشرف على إدارة تسوية النزاعات.

2- إعطاء فترة زمنية معقولة للتنفيذ

قد يتعذر عمليا، الامتثال الفوري للتوصيات والقرارات الصادرة عن (ج.ت.ن)، وفي هذه الحالة تمنح للطرف المعني فترة معقولة من الوقت لكي يستطيع القيام بذلك، وتحدد هذه الفترة الزمنية كما يلي:

أ- اقتراح المعني للفترة المعقولة

يستطيع العضو المعني أن يقترح الفترة الزمنية التي يستطيع فيها تنفيذ ما جاء في التوصيات والقرارات، وتعود السلطة في إقرارها إلى جهاز تسوية النزاعات[2].

لكن بالرجوع إلى قاعدة التوافق السلبي للآراء، نجد أنه "عمليا" يصعب قبول أو إقرار اقتراح الطرف المعني، ذلك أن أطراف النزاع الذين صدرت لمصلحتهم التوصيات والقرارات يعترضون في غالب الأحيان على الفترة الزمنية المعقولة والمقترحة من الطرف الخاسر، خاصة إذا كانت طويلة، بالتالي لا يتم إقرار هذه الفترة من طرف جهاز تسوية النزاعات.

ولأن هذا الاختيار الأول غير عملي، قد يلجأ العضو المعني إلى اقتراح آخر، وهو تمديد الفترة الزمنية المعقولة التي تم التوصل إليها عن طريق الفرق الخاصة، والتي تم قبولها من طرف (ج.ت.ن)، ويجب أن يرفق اقتراحه بتقديم الأسباب المقنعة التي تتعلق بالصعوبة الكبيرة التي ترافق تنفيذ التوصيات والقرارات في الفترة الزمنية القصيرة، وفي هذه الحالة يستطيع أن يحصل على موافقة الأعضاء[3].

---

[1]- انظر المادة 21 / 3 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

[2]- جلال وفاء محمدين، مرجع سابق، ص 76.

[3] - خيري فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص 467

ب- الاتفاق المتبادل بين الأطراف على تحديد الفترة المعقولة

تستطيع الأطراف أن تتفق على تحديد المدة المعقولة، وهذا الاحتمال تحبذه الأطراف لما له من اعتبارات مهمة تتعلق أساسا بالتنفيذ الفعلي للتوصيات والقرارات من طرف العضو المطالب بالتنفيذ، بالنظر إلى بعض الصعوبات التي يمكن أن يصطدم بها، مثل التشريعات الداخلية التي تجعل من مسألة التنفيذ تحتاج إلى فترة زمنية أطول، حيث تراعى الصعوبات التي تتعلق مثلا، بضرورة تعديل التشريعات الداخلية للعضو المعني، لكي تتوافق مع تلك التوصيات والقرارات[1].

ويجب أن تتفق أطراف النزاع على هذه الفترة خلال 45 يوما بعد تاريخ اعتماد التوصيات والتقارير [2].

ج- تحديد الفترة المعقولة بواسطة التحكيم الملزم

إذا لم تتوصل أطراف النزاع إلى تحديد الفترة المعقولة خلال الفترة المحددة والمقدرة بـ45 يوما في مذكرة التفاهم، بسبب الخلاف في كيفية تحديد هذه الفترة تلجأ إلى الحل الثالث المتمثل في التحكيم.

حيث يتم تحديد هذه الفترة بواسطة التحكيم الملزم في أجل قدره 90 يوما إبتداءا من تاريخ اعتماد التوصيات والتقارير، إلا إذا اتفق الأطراف على تمديد هذه المهلة، حيث تم التمديد في عديد من القضايا، منها قضية المشروبات الكحولية اليابانية بأسبوعين، وبـ19 يوما، في قضية السلمون وبـ20 يوما في قضية المشروبات الكحولية[3].

يتم تعيين المحكم مبدئيا، من قبل طرفي النزاع، وفي حالة ما إذا لم يتوصلا إلى الاتفاق خلال 10 أيام، بعد إحالة الأمر إلى التحكيم، يقوم المدير العام للمنظمة بتعيين المحكم[4] خلال 10 أيام بعد التشاور مع الأطراف المعنية.

يتمثل هدف المحكم في التوصل إلى تحديد الفترة الزمنية المناسبة لتنفيذ التوصيات والقرارات[1]، ويراعى أثناء ذلك الحقائق والظروف المتعلقة بالنزاع والنصوص القانونية التي

---

[1]-خيري فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص468.

[2]- المادة 21 / 2 (ب)، مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

[3]- Hélène RUIZ FABRI, **« Le contentieux de l'exécution dans le règlement des différends de l'organisation mondiale du commerce »**, journal du droit international, Paris, T127, N°03, 2000, p 611.

[4]- يشير الهامش 13 من مذكرة التفاهم على كلمة محكم تعني فرد أو جماعة.

تتضمنها الاتفاقات المشمولة، والتي تتعلق بوضع آجال محددة لتنفيذ الالتزامات من طرف العضو المعني، كما يمكن للمحكم أن يقوم بناءا على طلب طرفي النزاع باقتراح بعض الحلول من أجل التوصل إلى إرضاء الطرفين، وتتوقف هذه الحلول على طرفي النزاع سواء كان ذلك في القبول أو في الرفض[2].

إن المحكم ليس حرا في تحديد مهلة التنفيذ، بل تم تقييده في هذا الشأن[3]، حيث تم تحديد هذه المدة بـ15 شهرا كحد أقصى، من تاريخ اعتماد تقرير الفريق الخاص أو جهاز الاستئناف الدائم، لكن هناك استثناء وهو إمكانية تقصير أو تمديد هذه المدة، وذلك حسب الظروف[4].

حيث أن تمديد أو تقصير هذه المهلة التي يمكن منحها للأطراف المعنية، تتوقف على الظروف الخاصة بقدرة الأطراف على الامتثال وكذلك الظروف الخاصة المتعلقة بطبيعة النزاع، من مثل ما يكتنف العملية التشريعية من تعقيدات وكذا الصعوبات الاقتصادية....الخ[5].

يتم التنفيذ إما عن طريق تعديل الإجراء بحيث يصبح متلائما مع القاعدة التي تم انتهاكها، أو عن طريق سحب الإجراء المخالف كلية، حيث أن الغاية من فرض إصدار التوصيات والقرارات ليس مجرد توقيعها وإنما لضمان تنفيذها وإنصاف الطرف المظلوم[6].

فالأصل في نظام تسوية النزاعات في إطار المنظمة العالمية للتجارة هو ضرورة قيام الطرف الخاسر أو الذي صدر ضده التقرير بسحب الإجراءات أو التدابير المتعارضة مع مبادئ وقواعد (م.ع.ت)، لأن نظام تسوية النزاعات ليس عقابيا في حد ذاته وإنما يهدف بالدرجة الأولى إلى التزام الدول الأعضاء بسحب الإجراءات المخالفة، علما أن هذه الخطوة

---

(1)- نذكر على سبيل المثال: تم تحديد المهلة المعقولة بواسطة التحكيم لصالح البيرو في قضيتها مع غواتيمالا حول استيراد المنتجات الفلاحية ب 7 أشهر و29 يوما ابتداءا من تاريخ اعتماد تقرير جهاز الاستئناف الدائم بتاريخ 2015/15/16، ونذكر أيضا المهلة المعقولة التي أعطيت للو.م.أ في قضيتها مع الفيتنام حول الإجراءات ضد الإغراق بخصوص الجمبري، التي حددت ب 15 شهرا كأقصى حد ابتداءا من 2015/12/15 ، للمزيد من التفصيل حول القضيتين انظر على التوالي:
WT/DS457/15 et WT/DS/429/42 sur site internet: www.wto.org

(2)– خيري فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص 429.

(3)– نعار فتيحة، مرجع سابق، ص 167.

(4)– المادة 21 / 3(ج)، مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

(5)– طه أحمد على قاسم، مرجع سابق، ص 317.

(6)– رشيد مجيد الربيعي، مرجع سابق، ص 380.

لوحدها لا تمحي ولا تزيل الأضرار المتسببة للطرف المتضرر، لذا يجب تعويض هذا الأخير إلى جانب سحب الإجراء، ويتحدد هذا التعويض على أساس درجة خطورة الانتهاك وكذا مدته، خاصة إذا كان الطرف المتضرر من الدول الفقيرة[1].

ونذكر فيما يلي: مثالا عن سحب الإجراء المخالف، في النزاع الذي وقع بين الولايات المتحدة الأمريكية وكل من فنزويلا والبرازيل المعروف بقضية القازولين (Gazoline)، حيث أصدر الفريق الخاص قرارا بتاريخ 17 جانفي 1996 بناءا على الشكوى المقدمة من طرف فنزويلا والبرازيل ضد الولايات المتحدة الأمريكية بشأن اللوائح الصادرة في ديسمبر 1993 لإنقاذ الهواء النقي لعام 1990، غير المتوافقة مع لوائح الجات، وكانت لوائح هيئة البيئة الأمريكية تستهدف الحفاظ على معدلات منخفضة للتلوث البيئي الناشئ عن عدم استهلاك القازولين.

حيث اشترطت على شركات تكرير البترول أن تضع معدلا أساسيا كحد أدنى لوضعية القازولين في معاملها، ومن أجل احتساب هذا المعدل أجازت اللوائح الأمريكية للمنتجين المحليين اختيار وتطبيق أحد الطرق الثلاثة المتاحة، عكس الحال بالنسبة لمستوردي القازولين، الذين أتاحت لهم تلك اللوائح طريقتين فقط لاحتساب المعدل العام للقازولين.

وهذا يعني أن هذه اللوائح قد قامت بالتفرقة في المعاملة بين الشركات الوطنية والشركات الأجنبية، أو بمعنى آخر بين "القازولين المنتج محليا" وبين "القازولين المستورد" من كل من البرازيل وفنزويلا.

وقد أيد جهاز الاستئناف الدائم قرار الفريق الخاص الصادر في 20 ماي 1996 وأعلنت و.م.أ عزمها على الانصياع لحكم هيئة الاستئناف وسحب الإجراء، وبعد اتخاذ الإجراءات من طرف هذه الأخيرة، قامت هيئة البيئة الأمريكية بوضع اللائحة النهائية لهذا الاقتراح في 27 أوت 1997 أي قبل انتهاء المدة المحددة ب 15 شهرا للتنفيذ، بيوم واحد وقد عبرت كل من فنزويلا والولايات المتحدة الأمريكية عن رضاها بهذا الحل[2].

---

[1]- Jean CLAUDE LEFORT, L’OMC à t- elle perdu le Sud, (pour une économie internationale équitable, assurant le développement des pays pauvre), Assemblée nationale, Paris, 2008, p118.

[2]– تعتبر هذه القضية أول اختبار حقيقي لقياس الالتزام بتنفيذ في المدة المقررة في مذكرة التفاهم، انظر تفصيلا في ذلك: جلال وفاء محمدين، مرجع سابق، ص 73.

وإذا كانت المهلة المعقولة لتنفيذ قرارات وتوصيات جهاز تسوية النزاعات تمثل سياجا من الحماية للطرف الذي انتهك أحكام الاتفاقات التجارية المشمولة، فإن انقضاء هذه المهلة يمنح الحق للطرف المتضرر أن يتقدم بطلب إلى جهاز تسوية النزاعات، يطلب فيه ترخيصا باتخاذ التدابير المضادة أي تعليق التنازلات، وتقيدا بمبدأ حسن النية، أتاحت مذكرة التفاهم بديلا وديا عوض اللجوء إلى التدابير المضادة وهو التعويض[1]، وهذا ما سنتطرق إليه في النقطة التالية.

ثانيا: التعويض

إن المفهوم الأساسي لإصلاح الضرر يقضي أنه أي خرق لالتزام دولي يؤدي إلى نشأة التزام مقابل بالتعويض، ولقد حددت محكمة العدل الدولية الدائمة مفهوم التعويض حين قررت أن التعويض يجب أن يمحو بقدر المستطاع كافة الأضرار المتسببة بإعادة الأمور إلى حالتها الطبيعية[2]، فإذا أخفق العضو المعني (الطرف الخاسر) في الامتثال للتوصيات والقرارات ضمن المدة الزمنية المعقولة، وجب عليه الدخول مع العضو الشاكي (الطرف الرابح) في مفاوضات، بهدف الوصول إلى تعويض مقبول للطرفين[3].

حيث أن الامتثال الفوري لقرارات جهاز تسوية النزاعات مطلوب صراحة، وإذا كان من المتعذر الخضوع الفوري ولا حتى في المدة المعقولة، فإنه يمكن للعضو المنتهك أو المتخلف عن أداء التزامه، أن يقدم تعويضا مناسبا[4]، وبهذا تكون المنظمة العالمية للتجارة قد اتبعت وسائل علاج انتهاكات الالتزامات الدولية في القانون الدولي العام، بتوقف العضو الخاسر عن السلوكيات التي تمثل الأفعال الضارة، وجبر الضرر الذي لحق بالعضو المضرور.

يمكن أن يكون التعويض بأحد الأشكال التالية:

1- التعويض في شكل مبلغ من المال

الأصل هو أن يكون التعويض عبارة عن مبلغ من مال أو بصورة مالية، باعتبار أن المبدأ الأساسي في التعويض، هو أنه يجب أن يمحو بأكبر قدر نتائج العمل غير المشروع، وأن يعيد الحالة أو الوضع إلى ما كان عليه قبل حصول العمل الضار.

---

[1]– طه أحمد على قاسم، مرجع سابق، ص 319.

[2]– علي زراقط، مرجع سابق، ص 475.

[3]– وليد عناني، محاضرات في التحكيم، المكتبة القانونية، دمشق، 2003، ص 158.

[4]- Gerard MARIE HENRY, L'OMC, op.cit, p70.

وإذا لم يكن ذلك ممكنا، فيجب دفع مبلغ مالي، وهذا ما ذهبت إليه محكمة العدل الدولية الدائمة عندما قررت أنه إذا لم يكن من الممكن إعادة الأمور إلى حالتها الطبيعية، يجب دفع مبلغ يوازي قيمة عودة الأمور إلى نصابها، أو دفع بدل كتعويض عن الخسائر التي تحققت ولم يكن بالإمكان تغطيتها عن طريق إعادة هذه الأمور إلى نصابها، وهي المبادئ التي يجب الاعتماد عليها عند تحديد قيمة التعويض[1].

وتفضله بعض الدول، نظرا لأنها ترى أن له صفة احتياطية، يساعدها على التخلص من الإحساس بتأثر سيادتها نتيجة الامتثال للأحكام الصادرة عن المنظمة[2].

2- التعويض في شكل رفع القيود التجارية

يمكن أن يكون التعويض عبارة عن رفع للقيود التجارية، كالتخفيضات التعريفية أو زيادة الحصص الكمية من جانب الطرف الخاسر، والتعويض هنا، يعمل على دعم مبدأ تحرير التجارة الذي يقوم عليه القانون التجاري الدولي.

كما يمكن أن يشمل التعويض الطرف الذي ربح الدعوى، يمكن أن يشمل كذلك جميع أعضاء المنظمة، باعتبار أن التعويض يكون اختياريا، وإذا تم منحه فينبغي أن يكون متلائما مع الاتفاقات المشمولة، ولما كان المبدأ الرئيسي في المنظمة العالمية للتجارة يقضي بعدم التمييز، فيمكن القول أن التعويض الذي يتم تقديمه سوف ينسحب إلى كافة الأعضاء، خاصة إذا كان هذا التعويض على شكل تنازلات تعريفية، وهذا ما يحدث في الواقع العملي، مثلا عندما عرضت اليابان تعويضا على شكل تنازلات تعريفية لجميع الأعضاء على أساس شرط الدولة الأولى بالرعاية في قضية الرسوم على المشروبات الكحولية.

رغم أن التعويض هو العلاج البديل لمشكلة عدم التنفيذ، يرى جانب من الفقه أنه نادر الحدوث، وهذا بسبب أن العضو الرابح يجب أن يوافق على التعويض ومقداره كذلك[3]، بالإضافة إلى أن التعويض يكون متعلقا فقط بالضرر المستقبلي الذي يحسب ابتداءا من انتهاء المدة المعقولة، وهنا نتساءل عن الأضرار والخسائر التي يتحملها الطرف المضرور قبل انتهاء المدة المعقولة، من يقوم بتعويضها؟

---

[1]- علي زراقط، مرجع سابق، ص 475.

[2]- ياسر الحويش، مبدأ عدم التدخل واتفاقيات تحرير التجارة العالمية، مرجع سابق، ص 720.

[3]- المرجع نفسه، ص ص 720 -721.

وفي حالة ما إذا تعنت الطرف الخاسر عن التنفيذ والتعويض، أو إذا لم يوافق الطرف الرابح على التعويض، مثلا، إذا لم يوافق على مقداره إذا كان التعويض في صورته المالية، نصت مذكرة التفاهم على قواعد، تعد وجها للتنفيذ الجبري، حيث يمكن له أن يطلب ترخيصا من جهاز تسوية النزاعات كي يتدخل بنفسه باتخاذ التدابير المضادة[1] التي حددتها مذكرة التفاهم وأسمتها بتعليق التنازلات.

ثالثا: تعليق التنازلات

إذا لم يتفق أطراف النزاع خلال 20 يوما، بعد انقضاء الفترة الزمنية المعقولة، على التعويض، يمنح جهاز تسوية النزاعات 10 أيام أخرى، للطرف الرابح للترخيص له بتعليق التنازلات كإجراء مضاد أو كجزاء تجاري مؤقت، لحين التوصل إلى حل مرض، ويجب أن يكون تعليق التنازلات هو السبيل الأخير أمام العضو الرابح[2].

نظرا لخطورة هذا الإجراء الذي يعتبر إجراءا عقابيا أحادي الجانب، بالنظر إلى أن المنظمة لا تتولى بنفسها توقيع العقوبة أي تعليق التنازلات ضد أي طرف مدان بخرق اتفاق أو إخلال بالتزام، وإنما الطرف المتضرر هو الذي يقوم بتوقيع العقوبة، وهذا ينطوي على شيء من عدم التكافؤ في قوة العقوبة بين أطراف غير متكافئة لا سياسيا ولا اقتصاديا، أو عدم التناسب بين الإخلال بالتزام معين والعقوبة التي يمكن توقيعها.

حيث أنه وبطبيعة الحال، قدرة الأقوياء على معاقبة الضعفاء ستكون أكبر من قدرة الضعفاء على فرض عقوبات مؤثرة أو رادعة على الدول القوية[3]، أكدت مذكرة التفاهم من خلال المادة 22، على مجموعة من المبادئ والإجراءات يجب إتباعها:

---

[1]– عكس التعويض الذي يمكن أن يكون بصورة رفع القيود التجارية، يتضمن التدخل عن طريق اتخاذ التدابير المضادة، وضع قيود تجارية من طرف العضو الرابح تجاه العضو الخاسر وهو مظهر من مظاهر الحمائية الدولية الذي يتناقض مع مبدأ تحرير التجارة في القانون التجاري الدولي، مشار له لدى: ياسر الحويش، مبدأ عدم التدخل واتفاقيات تحرير التجارة العالمية، مرجع سابق، ص721، **مشار له أيضا لدى:**

-Gérard MARIE HENRY, op.cit, p92.

[2]- Patricia ROSIACK, op.cit, p92.

[3]– إبراهيم العيسوي، مرجع سابق، ص 100.

أ-إخطار جهاز تسوية النزاعات برغبة الطرف المتضرر في اللجوء إلى تعليق التنازلات

يجب على الطرف المتضرر، أن يخطر جهاز تسوية النزاعات كتابة، برغبته في تعليق التنازلات والالتزامات المتبادلة بينه وبين الطرف الذي صدر ضده القرار (الطرف الخاسر) في غضون 20 يوما من تاريخ انقضاء مهلة التنفيذ.

ويجب على الطرف المتضرر أن يضمن طلبه التزامه، بما يلي:

أ-1- الالتزام بمبدأ المساواة

يكون الالتزام بتطبيق مبدأ المساواة، تطبيقا لما جاء في الفقرة الرابعة من المادة 22 من مذكرة التفاهم، بنصها على أنه «يكون مستوى تعليق التنازلات وغيرها من الالتزامات التي يرخص بها جهاز تسوية النزاعات معادلا لمستوى الإلغاء أو التعطيل»[1].

إن تطبيق مبدأ المساواة في مستوى تعليق التنازلات، يمكن أن يضر باقتصاد الدول النامية، ولهذا يجب دائما مراعاة وضعية عدم التوازن الاقتصادي بين الدول الأطراف عند تطبيق هذا المبدأ.

أ-2- تحديد القطاع الذي يرغب تعليق التنازلات فيه

يجب على الطرف المتضرر عند تحديد القطاع الذي يرغب تعليق التنازلات فيه، أن يلتزم بما ورد في المادة 22 في فقرتها الثالثة، حيث يشترط عليه تحديد القطاع[2] أو الاتفاق[3] الذي يرغب تعليق التنازلات فيه كمايلي:

---

[1]- مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق، ولا يرخص بذلك إلا إذا كان الاتفاق المعني يجيز هذا التعليق، مشار له لدى: أثير محمد الزهيري، مرجع سابق، ص60.

[2]- لقد حددت الفقرة 3 "و" من المادة 22 من مذكرة التفاهم المقصود بكلمة "قطاع":

أ- بالنسبة للبضائع: جميع البضائع.

ب- بالنسبة للخدمات: أي قطاع رئيسي محدد من جدول التصنيف القطاعي للخدمات الذي يحدد هذه القطاعات.

ج- بالنسبة لحقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة، كل من فئات حقوق الملكية الفكرية الواردة في الفرع 01 أو 02، أو 03، أو 05، أو 06، أو 07 من الجزء الأول أو الالتزامات بموجب الجزء الثالث أو الجزء الرابع من الاتفاق بشأن جوانب التجارة المتصلة بحقوق الملكية الفكرية.

[3]- كما حددت الفقرة 3 "ز" من ذات المادة (22) المقصود بكلمة اتفاق:

أ- بالنسبة للبضائع: الاتفاقات المدرجة في المرفق 1- ألف من اتفاق (م.ت.ع) بمجموعها، وكذلك الاتفاقات التجارية عديدة الأطراف ما دامت أطراف النزاع أطرافا فيها.

ب- بالنسبة للخدمات: الاتفاق العام للتجارة في الخدمات.

ج- بالنسبة لحقوق الملكية الفكرية، الاتفاق بشأن جوانب التجارة المتصلة بحقوق الملكية الفكرية.

أ-2-1- التعليق في نفس القطاع في إطار نفس الاتفاق

المبدأ العام، يقضي بأن يسعى الطرف المتضرر، أولا، إلى تعليق التنازلات وغيرها من الالتزامات المتعلقة بنفس القطاع أو القطاعات التي وجد الفريق الخاص أو جهاز الاستئناف الدائم أن انتهاكا أو إلغاءا أو تعطيلا قد حصل فيها، فلو تعلق النزاع بانتهاك في قطاع المنتجات الصيدلانية مثلا، على الطرف المتضرر أن يعلق التنازلات المتعلقة بذات القطاع.

أ-2-2- التعليق في قطاع آخر في إطار نفس الاتفاق

إذا وجد الطرف المتضرر أن تعليق التنازلات أو غيرها من الالتزامات، غير كاف أو غير عملي، يجوز له أن يلجأ إلى طلب تعليق التنازلات أو غيرها من الالتزامات في القطاعات الأخرى بموجب نفس الاتفاق، ويبدو هذا الحل أكثر فعالية من سابقه[1]، فإذا تعلق النزاع بقطاع التأمين، يمكن للطرف المتضرر أن يعلق التنازلات في نفس الاتفاق (التجارة في الخدمات) مثلا قطاع الخدمات المصرفية.

أ-2-3- التعليق في إطار اتفاق أخر من اتفاقات المنظمة العالمية للتجارة

«إذا وجد الطرف الشاكي أن تعليق التنازلات أو غيرها من الالتزامات غير عملي أو فعال بالنسبة للقطاعات الأخرى بموجب نفس الاتفاق، وأن **الظروف خطيرة**، يجوز له أن يعلق التنازلات أو غير من الالتزامات بموجب اتفاق مشمول أخر»[2].

كمحاولة أخيرة من الطرف المتضرر لإيجاد الحلول لحالات الانتهاكات الجسيمة لنصوص اتفاقات (م.ع.ت) في حال ما إذا كانت الحلول المذكورة أعلاه غير عملية، يلجأ إلى تعليق التنازلات أو أي التزامات أخرى في إطار اتفاق أخر، غير الاتفاق التي وقع بشأنه الانتهاك، فمثلا إذا وقع الانتهاك في الاتفاق المتعلق بالسلع، تعلق الالتزامات في الاتفاق المتعلق بالخدمات.

رغم خطورة هذا الإجراء الذي يعرف "بالانتقام متعدد القطاعات"، لم تحدد مذكرة التفاهم -شأنها شأن اتفاقية الجات 1947- ما هي **الظروف الخطيرة** التي تؤدي بالطرف الرابح إلى الأخذ به، مع العلم أنه يجب تحديد هذه الظروف بمنتهى الدقة، وهذا نظرا للعواقب الوخيمة

---

[1]- Thiébaut FLORY, L'organisation mondiale du commerce, (droit institutionnel et substantiel), Bruylant, Bruxelles, 1999, p25.

[2]- المادة 22 / 3-ج من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

لهذا الإجراء، والتي تعود على الدول النامية –التي يفترض أنها تحظى بمعاملة تفضيلية– خاصة إذا تم التعليق في قطاع الخدمات أو الملكية الفكرية.

لذا يتعين على الطرف المتضرر في حالة الطلبين الأخيرين أي (طلب التعليق في قطاع آخر في إطار نفس الاتفاق والتعليق في إطار اتفاق أخر من اتفاقات منظمة التجارة العالمية)، أن يبين الأسباب التي دفعته لذلك في طلبه.

كما يقوم بإرسال طلب التعليق إلى جهاز تسوية النزاعات واللجان ذات الصلة وإلى المجالس القطاعية المعنية[1].

ويلتزم الطرف المتضرر –الشاكي– عند استعماله لحقه في تعليق التنازلات أو أي التزامات أخرى أن يراعي مايلي:

«1– التجارة في القطاع أو بموجب الاتفاق الذي وجد الفريق أو جهاز الاستئناف انتهاكا أو إلغاءا أو تعطيلا فيه، وأهمية هذه التجارة له.

2– العناصر الاقتصادية التي يمكن أن تصيب كلا الطرفين المتصلة بالإلغاء أو التعطيل والآثار الاقتصادية الأوسع لتعليق التنازلات أو غيرها من الالتزامات»[2].

والجزء الأول من هذه الفقرة يخاطب الطرف المتضرر أما الجزء الثاني فيخاطب كلا الطرفين.

ب– اللجوء إلى التحكيم في حالة نشوء نزاع بين الطرفين بشأن تعليق التنازلات

إذا اعترض الطرف المشكو ضده (الخاسر) على مستوى تعليق التنازلات أو الالتزامات الأخرى أو ادعى بأن المبادئ والإجراءات المذكورة في الفقرة الثالثة من المادة 22 من مذكرة التفاهم لم تحترم بسبب طلب الطرف الشاكي الترخيص له بتعليق التنازلات، عملا بالفقرتين الفرعيتين 3"ب" و 3"ج"، يحال الأمر إلى التحكيم.

ويتولى عملية التحكيم الفريق الخاص الأصلي إذا كان أعضاؤه موجودين أو محكم يعينه المدير العام للمنظمة، وينبغي أن يستكمل خلال 60 يوما بعد موعد انقضاء الفترة الزمنية المعقولة، ولا يتم تعليق التنازلات أو الالتزامات الأخرى خلال فترة سير التحكيم[3].

---

[1]– المادة 22 / 3 "هـ"، من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

[2]– المادة 22 / 3 "د"، من المذكرة نفسها.

[3]– المادة 22 / 06، من المذكرة نفسها .

ولقد منحت المادة 22 من مذكرة التفاهم في فقرتها السادسة، للدول الأطراف، في حال نشوء نزاع بينهما بشأن تعليق التنازلات أو الالتزامات الأخرى، بسبب اعتراض الدولة المعنية على مستوى تعليق التنازلات، اللجوء إلى التحكيم كما يلي:

1- طلب التحكيم

يجب أن يشمل طلب التحكيم على تحديد الموضوعات محل النزاع، ويتضمن ملخصا مختصرا للأساس القانوني للنزاع من أجل عرض المشكلة بوضوح أمام المحكمين، ويجب أن يوضح فيه الإجراءات المتخذة للامتثال لتنفيذ التوصيات والقرارات الصادرة عن (ج.ت.ن)، حيث يشمل نوعين من الطلبات:

- طلب تحديد مستويات تعليق التنازلات والتي يجب أن تعادل مستوى الإلغاء أو التعطيل.
- طلب تحديد القطاع أو الاتفاق الذي يقترح الطرف الشاكي تعليق التنازلات وفقا له[1].

2- تعيين المحكم

يتولى مهمة التحكيم –كما ذكرنا- الفريق الخاص الأصلي، إن كان موجودا لأنه هو القادر على تحديد مشاكل تنفيذ التوصيات والقرارات التي اقترحها في الأساس، وفي حالة عدم وجود الفريق الأصلي، يتولى مهمة التحكيم محكم يعينه المدير العام ل (م.ع.ت).

3- وظيفة المحكم

تتمثل وظيفة المحكم في تحديد ما إذا كان مستوى التعليق معادلا لمستوى الإلغاء أو التعطيل لنصوص الاتفاقات المشمولة، ويقرر ما إذا كان التعليق المقترح للتنازلات مسموحا به في هذه الاتفاقات أم لا، وكذا النظر في إتباع المبادئ والإجراءات المنصوص عليها في الفقرة 3 من المادة 22 من مذكرة التفاهم.

4- صدور قرار التحكيم

يكون قرار التحكيم قرارا نهائيا ملزما للأطراف، ويجب عليهم الالتزام بأن ألا يلتمسوا تحكيما ثانيا، ويتم إخطار جهاز تسوية النزاعات بهذا القرار، وبناء عليه يصدر الجهاز، إذا طلب منه ذلك، الترخيص بتعليق التنازلات إذا كان الطلب المقدم إليه بواسطة الطرف الشاكي (الرابح في النزاع) متفقا مع قرار المحكم[2].

---

[1]- خيري فتحي البصيلي، مرجع سابق، ص 511.

[2]- المادة 22 / 07 من مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق، **مشار له أيضا لدى:**

إن تعليق التنازلات وغيرها من الالتزامات يكون بصفة مؤقتة، بمعنى أنه يتم تطبيقه إلى حين إزالة التدابير المتعارضة مع أي من الاتفاقات المشمولة أو إلى حين قيام العضو الذي يجب عليه تنفيذ القرار بتقديم حل مرض للطرفين[1].

ونوه إلى إغفال مذكرة التفاهم لنقطتين مهمتين فيما يخص التنفيذ وهما كالتالي:

- أولهما: أنه لا توجد جزاءات فعالة مثل تلك التي تفرضها عادة المنظمات الدولية في المجال الاقتصادي في حال الامتناع عن التنفيذ، بعد تعليق التنازلات كالحرمان من حق التصويت، والاستبعاد من المنظمة كالفصل أو الطرد منها، وحرمان الدولة المخالفة من مساعدة المنظمات الدولية الأخرى... الخ، حيث أن هذه الجزاءات تبقى حتى ولو لم توقع إجراءا تهديديا للدول التي تخالف الالتزامات الدولية الاقتصادية.
- أما ثانيها: فتتعلق بغياب أحكام تتعلق بوقف التدبير المضاد بعد امتثال الطرف المدعى عليه، وهذا راجع ربما إلى متطلبات التجارة الدولية التي يجب الاستجابة لها مثل مرونة القانون الذي يترك لإدارة الأطراف حيز كبير[2].

انطلاقا مما سبق، نستطيع القول أن عهد الأخذ بأسلوب التراضي، فقط، في تسوية النزاعات، الذي يفتقد إلى الإلزام، والذي كان يقضي بإجماع الأطراف المتعاقدة، بما فيها الأطراف المشكو ضدها، والذي يعتبر بمثابة (الفيتو) ضد قرارات تسوية النزاع، قد انتهى باستحداث قواعد قانونية ملزمة، واضحة ومحددة لتسوية النزاع ضمن الأساليب الودية التي جعل منها الجسر الأولي، وأقصد أسلوب المشاورات، للعبور إلى الفرق الخاصة، ومن بعدها جهاز الاستئناف الدائم في حالة الطعن، وحتى الرقابة على تنفيذ ما تم الحكم به من طرف جهاز تسوية النزاعات.

وتهدف جميع هذه الأساليب، سواء كانت ودية دبلوماسية أو قضائية، وسواء كانت إجبارية أم اختيارية إلي تفادي الصراعات التجارية التي يمكن أن تؤدي إلى توتر العلاقات بين الدول، وهذا من أجل الوصول لضمان تمتع الدول بحقوقها والتزاماتها بواجباتها، لتنصب الحصيلة في قالب تطوير التجارة الدولية.

-Thiébaut FLORY, l’organisation mondiale du commerce, (droit institutionnel et substantiel), op.cit, p25.

[1]- المادة 22 / 08، مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، مرجع سابق.

[2]- رشيد مجيد الربيعي، مرجع سابق، ص 380.

ختاما، نشير إلى عدد النزاعات التي نشأت بين أعضاء المنظمة العالمية للتجارة، والتي بلغت 500 نزاع إلى غاية تاريخ 2015/12/15، تم تسوية ما يقارب نصفها بواسطة أسلوب المشاورات، أما النصف الآخر فتم اللجوء بشأنها إلى الفرق الخاصة[1]، وما يلاحظ هو سيطرة وهيمنة القوى الاقتصادية الثلاثة، حيث أن أكثر المستعملين لهذا النظام من الدول الصناعية على رأسها الولايات المتحدة الأمريكية، حيث بلغ عدد النزاعات التي كانت فيها كطرف شاكي 108، وكطرف مشكو ضده 124، وكطرف ثالث 129.

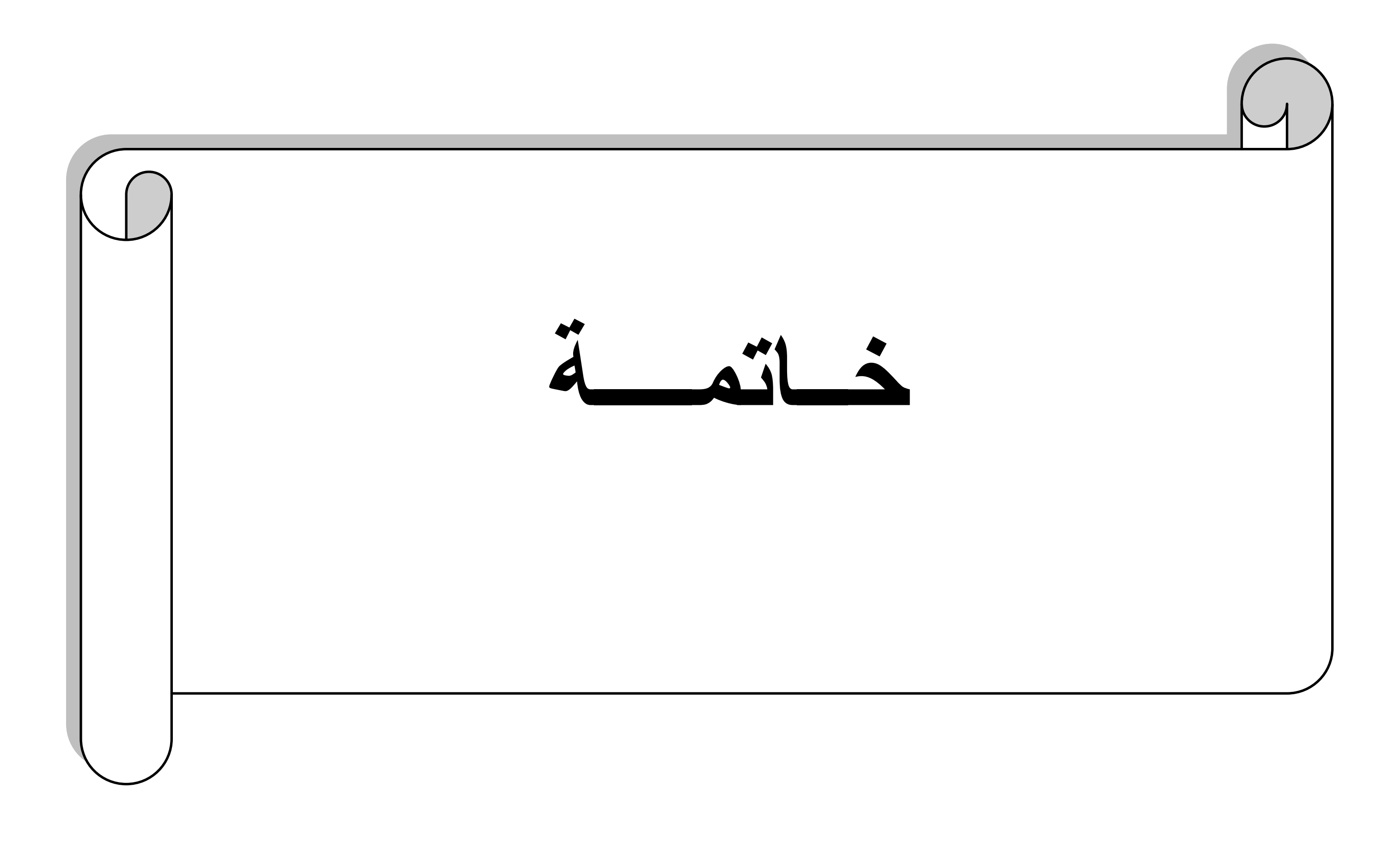
ثم يليها الاتحاد الأوروبي ب 95 نزاع كان فيه كطرف شاكي، و82 نزاع كطرف مشكو ضده و154 نزاع كان فيه طرفا ثالثا، واليابان حيث كانت شاكية في 21 نزاع، ومشكو ضدها في 15 نزاع، وكطرف ثالث في 157 نزاع.

أما الدول النامية، فنجد لجوءها لهذا النظام قليل، حيث تكتفي أن تكون أطرافا ثالثة في أغلب النزاعات[2]، وهذا يؤدي بنا إلى التساؤل مرة أخرى، عن سبب إحجام الدول النامية عن اللجوء إلى نظام تسوية النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة؟

---

(1)- pour plus d'informations consulter: « **Résolution des différends commerciaux entre les membres de l'OMC** », Organisation Mondiale du Commerce, article publié sur site internet : www.wto.org/différends

(2)- لمزيد من المعلومات راجع الموقع الرسمي للمنظمة العالمية للتجارة:
https://www.wto.org/french/tratop_f/dispu_f/dispu_by_country_f.htm


خاتمة

تطرقنا في هذه الدراسة إلى البحث في تسوية النزاعات في إطار المنظمة العالمية للتجارة، أين حاولنا الإلمام بهذا الموضوع ابتداءا من تسوية النزاعات في إطار نظام الجات 1947 إلى غاية النظام الذي أنشأته المنظمة العالمية للتجارة من خلال مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات وتوصلنا إلى استخلاص ما يلي:

أن تسوية النزاعات في النظام التجاري الدولي الذي تشكل في إطار الجات 1947 يتميز بعدم الفاعلية، وهذا نتيجة لافتقاره لعنصر هام وهو الإلزام بأخذه لمبدأ التراضي في التسوية، نظرا لاعتبارات السيادة التي كانت تشوب هذا النظام في بدايته.

نظرا للنقائص التي كانت تشوب هذا النظام، الذي كان يعتمد على التوافق الايجابي للآراء، ارتأت الدول المتعاقدة تطويره من خلال الجولات المتعاقبة للجات بإصدارها للقرارات بدءا بقرار13 نوفمبر 1960 الذي يرمي إلى تنشيط إجراءات المشاورات بين الدول الأعضاء، والقرار الذي صدر في 05 أفريل 1966 التي أخذت من خلاله المنظمة، بعين الاعتبار الدول النامية، ولم يؤخذ بعين الاعتبار.

مرورا بجولة طوكيو أين تم تقنين الإجراء العام لتسوية النزاعات، حيث قامت الأطراف المتعاقدة في هذه الجولة باتخاذ قرار 28 نوفمبر من سنة 1979، الذي يتضمن الصادقة على مذكرة اتفاق التي تتعلق بتسوية النزاعات، من أجل التعديل من الممارسات العرفية المتبعة في تسوية النزاعات في نظام الجات.

إلى غاية جولة الاوروغواي حيث تم التفكير جديا في استحداث نظام فعال لتسوية النزاعات، التي توّجت بالتوقيع على مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات التي تمثّل ملحق ثاني من اتفاق إنشاء المنظمة العالمية للتجارة .

بالتالي تم إنشاء نظام خاص بتسوية النزاعات في إطار المنظمة العالمية للتجارة، الذي يعتمد على مبادئ أهمها الالتزام بنظام التسوية في اتفاق الجات 1947، باعتباره ظهر بناءا على نص من المادتين 22 و23 من هذا الاتفاق، وكذا مبدأ المركزية في توفير الأمن والتنبؤ الذي يضمن النظام التجاري متعدد الأطراف صريحا وقابلا للتوقع، الأمر الذي يوفر الأمن القانوني والاستقرار، كما تم إقرار التسوية الفورية والقانونية للنزاعات عند صدور تصرف من طرف أحد أعضاء المنظمة من شأنه الإضرار بمصلحة الأعضاء الأخرى بموجب اتفاقات

التجارة العالمية، والالتزام بالإخطار، ومبدأ اعتماد بالحكمة والتروي عند اللجوء إلى التقاضي والتأكد من كونه السبيل الوحيد في التوصل إلى حل إيجابي للنزاع.

بالإضافة إلى التزام الأطراف بمبدأ عدم مخالفة الالتزامات التجارية وإقرار حق الدفاع لصالح المدعى عليه في مختلف مرحل النزاع، وضمان حق التفسير الرسمي للاتفاقات المشمولة من أجل إيضاح نقاطها الغامضة والتوصل إلى المعنى الحقيقي لها، بالإضافة إلى مبدأ حسن النية الذي يعد من بين أهم المبادئ المتعارف عليها في جميع المعاملات الدولية وكذا المعاملة التفضيلية للبلدان النامية، والتي تعتبر الطرف الضعيف الذي يجب أن يحض بمعاملة خاصة.

كما يتمتع هذا النظام بخصائص أساسية تميزه عن سابقه أهمها خاصية الشمول وتوسيع نطاقه الذي يعتبر خطوة مهمة نحو توحيد أسلوب تسوية النزاعات بالنسبة لجميع اتفاقات الجات، إلى جانب خاصية التلقائية التي تظهر في تسلسل الإجراءات وتتابعها، وكذا خاصية توحيد التفاهم التي تلقي على عاتق الدول الأعضاء الالتزام بالتقيد بقواعد وإجراءات مذكرة التفاهم حين تسعى إلى تصحيح انتهاك الالتزامات، كما حرصت مذكرة التفاهم على أن يكون نظام تسوية النزاعات أكثر فعالية.

إضافة إلى هذه الخصائص، تم استحداث خاصية جديدة تتمثل في استئناف التقارير الصادرة عن الفرق الخاصة، حيث تكون فيه تسوية النزاعات على درجتين من التقاضي الأمر الذي يجعله شبيها بالأنظمة القضائية الداخلية، وهو نظام مقتصر على الدول الأعضاء في المنظمة فقط، حيث يمنع على أشخاص القانون الدولي الخاص اللجوء إلى هذا النظام في حال ما انتهكت حقوقهم، وكذا خاصية الشفافية التي أضحت أمرا ضروريا، لا يمكن الاستغناء عنه في المعاملات التجارية الدولية التي أصبحت أكثر تعقيدا واتساعا.

وتم في هذا الخصوص ابتكار وسيلة جديدة وقوية، وهي جهاز تسوية النزاعات الذي يتمثل في المجلس العام الذي يتشكل من كل أعضاء المنظمة، حيث وضع هذا الجهاز حدا لتبادل العقوبات التجارية واتخاذ الإجراءات العقابية المنفردة بين الدول، العامل الذي يعزز النظام القضائي في المنظمة، ويتولى إنشاء الفرق الخاصة وله أن ينظر في اعتماد التقارير التي تتوصل إليها هذه الفرق، كما يقوم بإنشاء جهاز الاستئناف الدائم واعتماد التقارير الناتجة عن أعمالها وكذا مراقبة مدى تنفيذها، وهذا ما جعل هذا النظام أكثر اتزانا من سابقه.

يتمتع هذا الجهاز بخصائص أهمها خاصية الاستقلالية والذاتية والحياد عند أداءه لعمله، خاصية الاستمرارية والديمومة باعتباره لا يزول بزوال المهمة المسندة إليه، واتخاذ القرارات وفقا للمنهج السلبي بعد أن تم العدول عن المنهج الإيجابي بالإضافة إلى خاصية التعدد الوظيفي وهذا بواسطة الدور الرقابي والعلاجي.

إن هذا الجهاز يعمل في نطاق يمارس فيه اختصاصاته، التي تتحدد على أساس طبيعة النزاعات بحد ذاتها سواء تلك التي تنشأ بين أعضاء المنظمة بسبب الإخلال بالاتفاق المنشئ للمنظمة العالمية أو بسبب إخلال إحدى الدول الأعضاء لالتزاماتها المالية أو تلك التي تنشأ عند ممارسة الدول لعضويتها داخل المنظمة، أو النزاعات التجارية التي تأتي في إطار الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف التي تتمثل في الاتفاقات متعددة الأطراف الخاصة بتجارة السلع، والاتفاق العام المتعلق بتجارة الخدمات، والاتفاق الخاص بجوانب الملكية الفكرية التي تمس التجارة أو الاتفاقات التجارية الدولية عديدة الأطراف.

وبما أن عملية تسوية النزاعات تلعب دورا أساسيا في تحقيق أهداف النظام التجاري الدولي، وسعيا منها لتحقيق هذه الأهداف، قام أعضاء المنظمة بوضع أساليب من أجل التكفل بهذه التسوية، حيث حددت مذكرة التفاهم الطرق والأساليب التي يجب إتباعها، وتتمثل أساسا في: الأساليب الكلاسيكية، وهي أسلوب التشاور الذي يعد المرحلة الأولية والإجبارية قبل المرور إلى الأساليب الأخرى، والأساليب الاختيارية التي تعطي للأطراف حرية الاختيار في اللجوء إليها، وهي الأساليب الدبلوماسية المتمثلة في المساعي الحميدة والوساطة والتوفيق، بالإضافة إلى التحكيم السريع الذي يمثل بدوره الأسلوب الاختياري الذي يساهم في تسوية النزاعات.

هذا يعني أن المنظمة انتهجت الأساليب المعتمدة في حل النزاعات الدولية عموما سواء كانت سياسية أو تجارية، باستخدام الوسائل الودية ومحاولة تجنب اللجوء إلى التقاضي قدر الإمكان، باعتبار أنه لا يمكن اللجوء إلى الأساليب القضائية إلا بعد المرور بأسلوب المشاورات، فجعلها هي الأصل، وهذا ربما من أجل تجنب الاصطدام بقرارات ملزمة يصعب تنفيذها من الناحية العملية، باعتبار أن تنفيذ القرارات التي تنبع عن الأساليب الودية، التي ارتضى الأطراف اللجوء إليها يكون أسهل.

وفي حال فشل طريق التراضي، يتم اللجوء إلى الأساليب المستحدثة من طرف المنظمة من أجل إيجاد حل نهائي للنزاع، وتتمثل في الفرق الخاصة والتي لا يمكن اللجوء إليها إلا بعد التأكد أنها السبيل الوحيد، مع إمكانية استئناف التقارير الصادرة من طرفها والمتميزة بالطابع الإلزامي، أمام جهاز الاستئناف الدائم، وهاتين النقطتين كفيلتين بوصف نظام تسوية النزاعات بأنه جهة قضائية دولية من نوع خاص في القانون الدولي.

حيث فضل واضعو مذكرة التفاهم التدرج في أساليب تسوية النزاعات بين الرضائية والقضائية، بخلاف الأنظمة القضائية الوطنية، وهذا من أجل الحفاظ على حقوق الأطراف في نفس الوقت الذي تتم فيه المحافظة على المصلحة العامة الدولية، فيتم دائما الأخذ بعين الاعتبار الأمور السيادية للدول وظروف التجارة الدولية.

ويتم اعتماد التقارير الصادرة عن هاتين الهيئتين من طرف جهاز تسوية النزاعات، والتي تعتبر بمثابة الصيغة التنفيذية لها، كما يقوم بمراقبة مدى تنفيذ الأطراف للتوصيات والقرارات الصادرة، وتهدف هذه الرقابة إلى ضمان الامتثال دون تأخير لتوصيات وقرارات جهاز تسوية النزاعات، وفي حالة عدم الامتثال لهذه التوصيات والقرارات فيحق للطرف الذي صدر الحكم لصالحه الحصول على التعويض، وتعليق التنازلات في مواجهة الطرف الذي لم يمتثل لها كحل مؤقت وأخير، وهذا الحل يعتبر بمثابة عقوبة للطرف المتعنت، مهما كانت درجة قوته.

تعتبر هذه الأساليب، من أبرز الايجابيات في نظام تسوية النزاعات في إطار المنظمة العالمية للتجارة، لما لها من تأثير واضح على تسوية النزاعات التي تنشأ بين الدول الأعضاء، وتزيد من فعالية الدور الذي تؤديه هذه المنظمة في مجال تسوية نزاعات التجارة الدولية.

رغم أن نظام تسوية النزاعات خطى خطوة هامة في طريق تسوية النزاعات التجارية الدولية، خاصة بعدما عملت الدول الأعضاء في المنظمة على تفادي الأخطاء التي عان منها النظام الموروث، باعتبار أن دور المنظمة العالمية للتجارة يمثل العامل الأساسي لتحقيق الأمن والاستقرار للنظام التجاري العالمي المتعدد الأطراف، إلا أننا لاحظنا النقائص التالية والتي ينبغي العمل على تداركها:

1- إن اقتصار اللجوء إلى تسوية النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة على الدول الأعضاء في المنظمة، يعد إجحافا في حق المتعاملين الاقتصاديين والشركات وكل

أشخاص القانون الدولي الخاص بصفة عامة، نظرا لأنهم هم الفاعلون في ظاهرة تزايد المعاملات التجارية العابرة للحدود، وهم الذين يساهمون بنسبة كبيرة في المبادلات التجارية.

لذا فإنه من المستحسن، النظر في إمكانية إدخال هؤلاء الأشخاص في النزاعات، كونهم المعنيون بصفة مباشرة بها، دون أن يضطروا لإقناع الدولة التي ينتمون إليها من أجل تبني قضيتهم، بالإضافة إلى أن إدخال هؤلاء الأشخاص يساهم في تدعيم النظام التجاري الدولي، والاستقرار في المبادلات والمعاملات التجارية الدولية، أو على الأقل إنشاء جهاز أو آلية مستقلة تختص بالنظر في النزاعات عندما يكون هؤلاء الأشخاص أطرافا فيها.

2- رغم أن المدة القانونية أقصر مما كانت عليه في نظام الجات 1947، لكن تبقى – في وجهة نظرنا– طويلة وبطيئة بالنسبة للسرعة التي تتطلبها المعاملات التجارية بصفة خاصة والدولية بصفة عامة، لذا أضحى من الضروري النص على التقصير من هذه المدد والفترات الزمنية المحددة لكل مرحلة، خاصة في حالات السلع سريعة التلف.

3- بالإضافة إلى ذلك أن طول الإجراءات تثقل كاهل الطرف الشاكي، حيث يضطر إلى تحمل الأضرار الاقتصادية التي تلحق به طوال هذه المدة، وخاصة وأن مذكرة التفاهم لم تنص على إجراءات وقتية من أجل حماية الطرف المضرور، كوقف العمل الضار إلى حين صدور قرار بشأنه، زد على ذلك، عدم النص على تعويض الطرف الرابح في القضية على الضرر الذي تحمله والخسارة التي تكبدها طول فترة الإجراءات إلى التنفيذ، خاصة إذا كان الطرف الشاكي من البلدان النامية.

4- في إطار المعاملة التفضيلية للبلدان النامية، وحيث أن كل نظام قضائي عادل، يجب أن يتضمن مساعدة قضائية، وهذا ما هو متعارف عليه حتى في المحاكم الوطنية، والبلدان النامية في المنظمة العالمية للتجارة، تعتبر الطرف الفقير والضعيف في القضايا التي تعرض عليها.

لهذا كان من اللازم أن تستفيد من المساعدات المالية، بإنشاء مكتب خاص مستقل عن أمانة المنظمة، وممول من طرفها، يتألف من خبراء حياديين لدراسة قدرة هذه البلدان

على تحمل مصاريف وأعباء القضايا، وكذا مدى احتياجها للمساعدات والتي تعتبر بمثابة المساعدة القضائية.

5- دائما في إطار المعاملة الخاصة للبلدان النامية وحماية لمصالحها، فإنه من المستحسن استحداث نص صريح يجبر الدول المتقدمة على دفع تعويض في حالة تعسفها أو مماطلتها في رفع الضرر الذي تسببه للدول النامية، خاصة وأن التوازن الاقتصادي منعدم بين الطرفين، بالإضافة إلى النص صراحة في مذكرة التفاهم على إجراء وقف التدبير محل الشكوى إلى غاية الفصل في النزاع، من أجل عدم التمادي من طرف الدولة المعتدية، وعدم زيادة الضرر للدولة الشاكية.

6- إن عبارة "تولي اهتماما خاصا للبلدان النامية" التي تم تداولها في مواد مذكرة التفاهم، تضعنا أمام حماية نظرية لمصالح الطرف الضعيف، خاصة في ظل المساواة القانونية غير الواقعية بين الدول الأعضاء، حيث لم يتم تحديد لا مفهوم هذا الاهتمام ولا نوعه، فحبذا لو أولت مذكرة التفاهم اهتماما خاصا لهذه العبارة بهدف تكريس الحماية الحقيقية لمصالح البلدان النامية.

7- إن نجاح الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف يكون رهنا بالتسوية السليمة والعادلة للنزاعات التي تنشأ بين أطرافها، وبما أن مهمة النظر في القضايا المطروحة تكون منوطة بالفرق الخاصة وجهاز الاستئناف الدائم، فقد أصبح تكوين هذه الهيئات تكوينا علميا وعمليا أمرا حتميا، من أجل ضمان ممارسة عملهم على أحسن وجه، بالنتيجة لضمان المحافظة على استقرار العلاقات التجارية الدولية.

8- إن الطعن بالاستئناف في تقارير الفرق الخاصة يكون في حدود ضيقة، حيث يقتصر على الجوانب القانونية دون المسائل التي تتعلق بالوقائع، التي غالبا ما تختلط في النزاعات التجارية، في حين أن الطعن بالاستئناف يمثل وسيلة لإعادة النظر في النزاع من جديد بكافة جوانبه القانونية والوقائع المادية.

9- عرفنا أن المنظمة العالمية للتجارة لا تتول بنفسها توقيع العقوبة ضد الدولة التي صدر الحكم ضدها، وإنما الطرف المتضرر هو الذي يتولى توقيع تلك العقوبة، وهذا ما يخلق نوعا من عدم التوازن بين الدول القوية والضعيفة، بالإضافة إلى اعتماد المساواة في فرض العقوبة بين أطراف غير متكافئة سياسيا واقتصاديا، خاصة بالنسبة للبلدان النامية

التي يفترض أنها تحظى بمعاملة تفضيلية يؤدي إلى مساواة نظرية من الناحية القانونية عكس الناحية الواقعية، وهذا يشكل خطورة على استقرار العلاقات الاقتصادية الدولية لعدم تحقيق العدل بين الأطراف.

لهذا كان من الأجدر، أن يكون هناك نص صريح على توقيع العقاب من طرف المنظمة أو من جميع الأعضاء ككل أو من طرف جهاز تسوية النزاعات، لأن ترك ذلك للأطراف يمكن أن يسبب للدول النامية خسائر كبيرة وتلحق بها أضرارا وخيمة، خاصة وإنها في حالة عدم التنفيذ أو التعويض يتم اللجوء إلى تعليق التنازلات، وهذا ما لا يخدمها بالنظر إلى التبعية التي تعاني منها باعتبار أنها تحتاج دائما إلى أسواق الدول المتقدمة، أي بالأحرى عدم جعل فعالية تطبيق نظام تسوية النزاعات رهين بإرادة الدول.

10- إن الدخول في عضوية المنظمة، يعني أن الدولة العضو موافقة على تسوية النزاعات التجارية وفقا للأساليب المتفق عليها في هذه المنظمة، وبما أن الجزائر لا تزال في مفاوضات من أجل الانضمام، وفي إطار الإجراءات التي تتخذها للسعي لذلك، عليها أن تعمل على تكوين وتأهيل إطارات قانونية وتقنية ذات كفاءات عالية في مجال الاقتصاد والقانون والتجارة وفي مجال اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة.

وهذا لكي تستطيع التعامل مع القضايا التي يمكن أن تثار وتعرف كيفية الاستفادة قدر الإمكان من المزايا الممنوحة للبلدان النامية خاصة في إطار تسوية النزاعات، بالتالي تجنب الخسائر الكبيرة في الأموال التي تنتج عند خسارة القضايا، بسبب خطأ أو تهاون أو عدم القدرة على ممارسة المهام، لأن الدفاع عن المصالح يبدأ بالاختيار الجيد للممثل لدى المنظمة، بالإضافة إلى ذلك عليها العمل على زيادة تنظيم المؤتمرات والندوات والملتقيات في مجال تسوية النزاعات لضمان الإلمام بهذا الموضوع.

ونظرا للنقائص التي تشوبه بالمقارنة مع الدور الذي يؤديه، آن الأوان للعمل على إدخال إصلاحات جدية على نظام تسوية النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة، وعدم الاكتفاء بالتصريحات، خاصة بالنسبة للمعاملة الخاصة للبلدان النامية والامتيازات الممنوحة لها باعتبارها تمثل الطرف الضعيف، والتي لم تعد كافية نظرا للوضع الذي تعيشه في الوقت الراهن.

وكل هذا ينصب في إطار تحسين وتطوير هذا النظام الذي يعتبر أهم مرآة تعكس مدى نجاح المنظمة في تعزيز النظام المتعدد الأطراف وحكم القانون إذا احترمته الدول الأعضاء، وهذا ما يزيد من إرادة الدول في السعي للانضمام إليها، الأمر الذي يدعم سلطتها وقوتها على الساحة الدولية.

فحرص المنظمة على تسوية النزاعات بطريقة سليمة (في أسرع وقت وبأقل خسائر)، يساهم في استقطاب أكبر قدر ممكن من الدول، اطمئنانا منها على عدم ضياع حقوقها، ونحن نعلم أن هناك تناسب طردي بين نسبة انضمام الدول إلى المنظمة ونسبة المبادلات التجارية الدولية مع نسبة النزاعات التي تمس مصلحة الاقتصاد العالمي، الأمر يتطلب بذل المزيد من الجهود من طرف أعضاء المنظمة في هذا المجال.

وفي ضوء التوترات الراهنة في العلاقات السياسية التي تؤثر لا محالة على العلاقات الاقتصادية بين الدول والتي معظمها أعضاء في المنظمة العالمية للتجارة، وهذا بانطواء أكثر من ثلثي دول العالم تحت لوائها، وكذا الأزمة الاقتصادية وما يتبعها ربما من تغير في موازين القوى، نتساءل عن مدى تأثير هذه التغيرات على نظام تسوية النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة ومدى استيعابه لها بصفة عامة وعلى أداء جهاز تسوية النزاعات؟

قـــائمـــة المـراجـع

أولا: قائمة المراجع باللغة العربية

I- الكتــب

1- **إبراهيم احمد خليفة**، النظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية (دراسة نقدية)، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2008.

2- **إبراهيم العيسوي**، الغات وأخواتها، (النظام الجديد للتجارة العالمية ومستقبل التنمية العربية)، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، الطبعة الثالثة، 2001.

3- **إكرام مياسي**، الاندماج في الاقتصاد العالمي وانعكاساته على القطاع الخاص في الجزائر، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2011.

4- **إيهاب عمرو**، التحكيم التجاري الدولي المقارن في ضوء تحول سياسات التنمية الاقتصادية في الدول النامية، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، عمان، 2014.

5- **إيهاب كمال**، مهارات الإقناع ودبلوماسية التفاوض، هبة النيل العربية للنشر والتوزيع، الجيزة، 2011.

6- **بدوي إبراهيم**، اثر العولمة ومنظمة التجارة العالمية على اقتصاديات الدول النامية، دار الفكر العربي، القاهرة، 2011.

7- **بشار محمد الأسعد**، عقود الاستثمار في العلاقات الدولية الخاصة (ماهيتها، القانون الواجب التطبيق عليها، وسائل تسوية منازعاتها)، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2006.

8- **بها جيراث لال داس**، منظمة التجارة العالمية، (دليل للإطار العام للتجارة الدولية)، تعريب رضا عبد السلام، دار المريخ للنشر، الرياض، 2006.

9- -------------، مقدمة لاتفاقات منظمة التجارة العالمية، دار المريخ للنشر، الرياض، 2006.

10- **جابر فهمي عمران**، الاستثمارات الأجنبية في المنظمة العالمية للتجارة (حمايتها –تسوية منازعاتها- دراسة مقارنة مع الاستثمارات في ضوء الفقه الإسلامي)، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2013.

11- -----------، المنافسة في منظمة التجارة العالمية، (تنظيمها، حمايتها، دراسة مقارنة "القانون الأمريكي، الاتحاد الأوروبي- القانون المصري")، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2011.

12- -----------، منظمة التجارة العالمية (نظامها القانوني ودورها في تطبيق اتفاقات التجارة الدولية)، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2009.

13- **جلال وفاء محمدين**، تسوية منازعات التجارة الدولية في إطار اتفاقيات الجات، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2004.

14- **جمعة سعيد سرير**، النظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية، الدار الجماهيرية للنشر والتوزيع والإعلان، بنغازي، 2002.

15- **حسني موسى محمد رضوان**، دور التحكيم والقضاء الدوليين في تسوية منازعات الحدود البحرية، دار الفكر والقانون المنصورة، 2013.

16- **خلف رمضان محمد الجبوري**، دور المنظمات الدولية في تسوية المنازعات، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2013.

17- خليل السحمراني، منظمة التجارة العالمية والدول النامية، دار النفائس للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت، 2003.

18- **الخير قشي**، المفاضلة بين الوسائل التحاكمية وغير التحاكمية في تسوية المنازعات الدولية، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، 1999.

19- **خيري فتحي البصيلي**، تسوية المنازعات في إطار اتفاقات منظمة التجارة العالمية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2007.

20- **رانيا محمود عبد العزيز**، تحرير التجارة الدولية وفقا لاتفاقية الجات في مجال تحرير الخدمات (GATS)، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، 2007.

21- **رودريك إيليا أبو خليل**، موسوعة العولمة والقانون الدولي الحديث بين الواقعية السياسية والحاكمية العالمية، منشورات حلبي الحقوقية، بيروت، 2013.

22- **زينب جابر سالم- أحمد مرعي- قطب محمد مصطفى**، الاتفاقيات الدولية، دار الوفاء لدنيا الطباعة والنشر، الإسكندرية، 2008.

23- **زينب حسين عوض الله**، الاقتصاد الدولي (نظرة عامة على بعض القضايا)، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 1999.

24- ---------------، العلاقات الاقتصادية الدولية، الفتح للطباعة والنشر، الإسكندرية، 2003.

25- **سامية فلياشي**، الانتقال من GATT إلى OMC وأثرها في اقتصاديات الدول النامية، شركة دار الأمة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2013.

26- **سعد حقي توفيق**، مبادئ العلاقات الدولية، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الثانية، 2004.

27- **سعيد عبد الغفار أمين شكري**، القانون الدولي العام للعقود، دار الفكر العربي، القاهرة، 2007

28- **سمير اللقماني**، منظمة التجارة العالمية، (آثارها السلبية والايجابية على أعمالنا الحالية والمستقبلية بالدول الخليجية والعربية)، دون ذكر دار النشر، الرياض، 2003.

29- **سهيل حسين الفتلاوي**، المنظمات الدولية، (منظمة الأمم المتحدة، منظمة التجارة الدولية، جامعة الدول العربية، منظمة المؤتمر الإسلامي)، دار الفكر العربي، بيروت، 2004.

30- ---------------، منظمة التجارة العالمية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2005.

31- **سليم سعداوي**، الجزائر ومنظمة التجارة العالمية، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، القبة، الجزائر، 2008.

32- **سيد أحمد محمود**، آلية تسوية المنازعات الناجمة عن تطبيق اتفاقات الجات ومنظمة التجارة العالمية ، دون ذكر دار النشر، مصر، 1997-1998.

33- **شوكت حبيب الشبيب**، المفاوضات بين السياسة والقانون، دار أمنة للنشر والتوزيع، عمان، دون ذكر سنة النشر.

34- **طالب حسن موسى**، الموجز في قانون التجارة الدولية، الدار العلمية الدولية ومكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة السابعة، 2012.

35- **طه احمد علي قاسم**، أحكام التحكيم في منظمة التجارة العالمية، (دراسة نظرية تطبيقية لآلية الإنفاذ)، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2012.

36- **عادل أحمد الطائي**، القانون الدولي العام (التعريف- المصادر- الأشخاص)، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الثانية، 2010.

37- **عبد الباسط محمد عبد الواسع**، النظام القانوني لاتفاق التحكيم، (دراسة تحليلية مقارنة)، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2013.

38- **عبد الباسط وفا**، النظم الجمركية، (دراسة في فكر التعريفة الجمركية ومستقبلها في ظل الجات)، دار النهضة العربية، 2000.

39- **عبد السلام جمعة زاقود**، العلاقات الدولية في ظل النظام العالمي الجديد، دار زهران للنشر والتوزيع، الأردن، دون ذكر سنة النشر.

40- **عبد الفتاح مراد**، شرح النصوص الانجليزية لاتفاقيات الجات ومنظمة التجارة العالمية، دون ذكر دار النشر، الإسكندرية، الطبعة الثانية، 1996.

41- **عبد الله عبد الكريم عبد الله**، ضمانات الاستثمار في الدول العربية، (دراسة قانونية مقارنة لأهم التشريعات العربية والمعاهدات الدولية مع الإشارة إلى المنظمة العالمية للتجارة ودورها في هذا المجال)، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2008.

42- **عبد المالك عبد الرحمن مطهر**، الاتفاقية الخاصة بإنشاء منظمة التجارة العالمية ودورها في تنمية التجارة الدولية، دار الكتب القانونية، المجلة الكبرى، مصر، 2009.

43- **عبد المطلب عبد الحميد**، الجات وآليات منظمة التجارة العالمية من أورجواي لسياتل وحتى الدوحة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2002-2003.

44- **عبد الواحد محمد الفار**، الإطار القانوني لتنظيم التجارة الدولية في ظل عالم منقسم، دار النهضة العربية، القاهرة، 2008.

45- **عثمان بقنيش**، قانون المجتمع الدولي المعاصر، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 2012.

46- **علي إبراهيم**، منظمة التجارة العالمية، (جولة الاورغواي وتقنين نهب العالم الثالث)، دار النهضة العربية، القاهرة، 1997.

47- **علي زراقط**، الوسيط في القانون الدولي العام، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، 2011.

48- **عمر إبراهيم العفاس**، نظريات التكامل الدولي الاقتصادي، منشورات جامعة قاريونس، بنغازي، 2008.

49- **عمر سعد الله**، القانون الدولي لحل النزاعات، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، الطبعة الثانية، 2010.

50- ----------، الوجيز في حل النزاعات الدولية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2012.

51- **غي أنبيل**، ترجمة نور الدين اللياد، قانون العلاقات الدولية، مكتبة مدبولي، مصر، 1999.

52- **كمال عبد العزيز ناجي**، دور المنظمات الدولية في تنفيذ قرارات التحكيم الدولي، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 2007.

53- **محفوظ لعشب**، المنظمة العالمية للتجارة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، الطبعة الثانية، 2010.

54- **محمد إبراهيم موسى**، التوفيق التجاري الدولي وتغير النظرة السائدة حول سبل تسوية منازعات التجارة الدولية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2005.

55- **محمد السعيد الدقاق**، مصطفى سلامة حسن، المنظمات الدولية المعاصرة (منظمة الأمم المتحدة- جامعة الدول العربية- منظمة التجارة العالمية- آلية إدارة اتفاقات الجات)، منشأة المعارف، الإسكندرية، دون ذكر سنة النشر.

56- **محمد حسين منصور**، العقود الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، دون ذكر سنة النشر.

57- **محمد خليل الموسى**، الوظيفة القضائية للمنظمات الدولية، (الهيئات المعنية بتسوية نزاعات حقوق الإنسان والبيئة والتجارة الدولية)، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، 2003.

58- **محمد دياب**، التجارة الدولية في عصر العولمة، دار المنهل اللبناني ، بيروت، 2010.

59- **محمد عبد الستار- كامل نصار**، دور القانون الدولي العام في النظام الاقتصادي العالمي، مكتبة الوفاء القانونية، الإسكندرية، 2011.

60- **محمد عبيد محمود**، منظمة التجارة العالمية ودورها في تنمية اقتصاديات البلدان الإسلامية، دار الكتب القانونية، مصر، 2007.

61- **محمد فياض**، المعاصر في قوانين التجارة الدولية، مؤسسة الورق للنشر والتوزيع، عمان، 2012.

62- **مروك نصر الدين**، تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2005.

63- **مصطفى سلامة**، قواعد الجات (الاتفاق العام للتعريفات الجمركية والتجارية)، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، لبنان، 1998.

64- ----------، منظمة التجارة العالمية (النظام الدولي للتجارة العالمية)، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، الطبعة الثانية، 2008.

65- **منير عبد المجيد**، الأسس العامة للتحكيم الدولي والداخلي في القانون الخاص في ضوء الفقه وقضاء التحكيم، دون ذكر مكان الطبعة، 2005.

66- ----------، التنظيم القانوني للتحكيم الدولي والداخلي في ضوء الفقه وقضاء التحكيم، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1997.

67- ----------، قضاء التحكيم في منازعات التجارة الدولية، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 2010.

68- **منير محمد الجنبيهي – ممدوح محمد الجنبيهي**، الاعترافات بقرارات التحكيم الأجنبية وإنفاذها، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2005.

69- **مهند أحمد الصانوري**، دور المحكم في خصومة التحكيم الدولي الخاص (دراسة مقارنة لأحكام التحكيم التجاري الدولي في غالب التشريعات العربية والأجنبية والاتفاقيات والمراكز الدولية)، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2005.

70- **نادر محمد إبراهيم**، مركز القواعد عبر الدولية أمام التحكيم الاقتصادي الدولي، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2002.

71- **نوري منير**، السياسات الاقتصادية في ظل العولمة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2010.

72- **نيكولا أشرف شالي**، الجوانب القانونية للمفاوضات في المعاهدات الدولية، ايتراك للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 2014.
73- **هادي طلال هادي الطائي**، أحكام الاتفاقية المنشئة لمنظمة التجارة العالمية وأثرها في تطوير التجارة الدولية، دون ذكر دار النشر، القاهرة، 2013.
74- **هجير عدنان زكي أمين**، الاقتصاد الدولي، (النظرية والتطبيقات)، دار إثراء للنشر والتوزيع، عمان، 2010.
75- **وسام نعمت إبراهيم السعدي**، الآفاق المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية بين مظاهر العولمة وتدويل السيادة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2014.
76- **وليد عناني**، محاضرات في التحكيم، المكتبة القانونية، دمشق، 2003.
77- **ياسر الحويش**، مبدأ عدم التدخل واتفاقيات تحرير التجارة العالمية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2005.

II: الــرســائــل والمذكرات الجامعية

أ- رسائل الدكتوراه

01- **أثير محمد الزهيري**، العضوية في منظمة التجارة العالمية، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون العام، كلية الحقوق، جامعة الجزائر 1، 2014.
02- **بعجي نور الدين**، آليات مكافحة التقليد في إطار منظمة التجارة العالمية، أطروحة لنيل درجة دكتوراه دولة في القانون العام، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2009-2010.
03- **بوجلال صلاح الدين**، حماية حقوق الإنسان في ظل عولمة الاقتصاد (دراسة في قانون المنظمة العالمية للتجارة)، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم القانونية في تخصص القانون العام، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2011-2012.
04- **حشماوي محمد**، الاتجاهات الجديدة للتجارة الدولية في ظل العولمة الاقتصادية، أطروحة لنيل دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006.

05- **عيساوي محمد**، فعالية التحكيم في حماية الاستثمار الأجنبي في الجزائر(على ضوء الاتفاقيات الدولية للجزائر)، رسالة لنيل شهادة دكتوراه في القانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2012.

06- **قايدي سامية**، التجارة الدولية والبيئة، رسالة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم في تخصص القانون، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2010.

07- **محمد حامد السيد المليجي**، أثر اتفاقات الجات على حقوق الملكية الفكرية وآلية تسوية المنازعات الدولية وفقا لأحكامها، رسالة مقدمة للحصول على شهادة الدكتوراه في الحقوق، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، مصر، دون ذكر السنة.

08- **محمد فايز بوشدوب**، الحماية الدولية للبيئة في إطار منظمة التجارة العالمية، رسالة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون (القسم العام)، تخصص القانون الدولي والعلاقات الدولية، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2013.

ب- مــذكــرات الماجستير

01- **أب ولد أمباري**، حسن النية في القانون الدولي، بحث لنيل شهادة الماجستير في القانون الدولي والعلاقات الدولية، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2001-2002.

02- **أحمد بن حاجة**، التحكيم وحل المنازعات في العقود الاقتصادية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في الحقوق، فرع قانون المؤسسات، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2005-2006.

03- **براهيمي جمال**، شرط الدولة الأولى بالرعاية في العلاقات التجارية الدولية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون الدولي العام، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري تيزي وزو، 2011.

04- **بوقزولة كريمة**، آليات تسوية المنازعات في المنظمات الاقتصادية الدولية، مذكرة نيل شهادة الماجستير في القانون الدولي والعلاقات الدولية، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، بن عكنون، 2011-2012.

05- **جديد رابح**، خصوصيات تسوية المنازعات بالمنظمة العالمية للتجارة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، سبتمبر 2012.

06- **حاج رابح نوارة**، الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة وانعكاساته على الاقتصاد الوطني، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع القانون الدولي العام، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، دون ذكر السنة.

07- **خالد برزيق**، آثار اتفاقات المنظمة العالمية للتجارة على سيادة الدول، مذكرة لنيل درجة الماجستير في القانون، فرع القانون الدولي العام، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2011.

08- **خالد شويرب**، الملكية الفكرية في ظل المنظمة العالمية للتجارة (اتفاقية تريبس)، بحث لنيل شهادة الماجستير في القانون (فرع الملكية الفكرية)،كلية الحقوق، بن عكنون، جامعة الجزائر، 2002-2003.

09- **زقير عبد القادر**، دور الدبلوماسية الحديثة في حل النزاعات الدولية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون الدولي والعلاقات الدولية، كلية الحقوق جامعة الجزائر، بن عكنون، 2002.

10- **سبعرقود محمد أمقران**، السيادة الاقتصادية للدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع القانون العام، تخصص تحولات الدولة، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2010.

11- **سماتي حكيمة**، أثر المنظمة العالمية للتجارة على اقتصاديات الدول، مذكرة من أجل الحصول على شهادة الماجستير في الحقوق، (فرع فرع القانون الدولي والعلاقات الدولية)، كلية الحقوق، بن عكنون، جامعة الجزائر، 2009-2010.

12- **عبابسة حمزة**، وسائل نقل التكنولوجيا وتسوية نزاعاتها في ضوء القانون الدولي، مذكرة لنيل درجة الماجستير في القانون العام، كلية العلوم القانونية والإدارية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 2007- 2008.

13- **فضل علي مثنى**، الآثار المحتملة لمنظمة التجارة العالمية على التجارة الخارجية والدول النامية، بحث مقدم لنيل درجة الماجستير، معهد البحوث والدراسات العربية، مكتبة مدبولي، القاهرة، مصر، 2000.

14- **قادري طارق**، جهاز تسوية الخلافات داخل المنظمة العالمية للتجارة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، دون ذكر السنة.

15- **كريمة طراد**، تطور التجارة الدولية في ظل اتفاقية مراكش، بحث لنيل شهادة الماجستير، فرع القانون الدولي والعلاقات الدولية، كلية الحقوق، بن عكنون، جامعة الجزائر، دون ذكر السنة.

16- **محمد إبراهيم الصايغ**، دور المنظمة العالمية للملكية الفكرية بحماية الملكية الفكرية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون الدولي والعلاقات الدولية، كلية الحقوق، جامعة الجزائر 1، 2011-2012.

17- **محمد نبهي**، الطرق البديلة لتسوية النزاعات التجارية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة الجزائر 1، 2011-2012.

18- **مرزاقة آسيا**، تسوية منازعات الاستثمار الأجنبي، مذكرة للحصول على شهادة الماجستير، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2007.

19- **هند بن عمار**، نظام فض النزاعات التجارية في إطار المنظمة العالمية للتجارة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون الدولي و العلاقات الدولية، كلية الحقوق، جامعة بن عكنون، الجزائر، 2000.

20- **واضحي عثمان**، الجزائر والمنظمة العالمية للتجارة، رسالة من اجل الحصول على شهادة الماجستير في القانون الدولي والعلاقات الدولية، كلية الحقوق، جامعة الجزائر بن يوسف بن خدة، 2008-2009.

21- **وماحنوس فاطمة**، مفهوم البلدان الأقل نموا في العلاقات الاقتصادية الدولية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في الحقوق، (فرع القانون الدولي والعلاقات الدولية)، كلية الحقوق، بن عكنون، جامعة الجزائر، 2005-2006.

III: المقـــالات

01- أحمد بلوافي،" **نظام فض المنازعات في منظمة التجارة العالمية**"، دراسة مسحية تحليلية، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، مجلة دولية محكمة متخصصة في الدراسات والأبحاث الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة سطيف 1، الجزائر، عدد 11، 2011، ص ص: 1-32.

02- أحمد فوزي عبد المنعم، "**وسائل فض المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية**"، المجلة المصرية للقانون الدولي، القاهرة، مصر، المجلد 61، العدد 61، 2005، ص ص: 503-575.

03- إرزيل الكاهنة، "**اتفاقات المنظمة العالمية للتجارة الخاصة بالسلع والخدمات والمنظومة القانونية الجزائرية**"، المجلة النقدية للقانون والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، العدد 02، 2009، ص ص: 190-228.

04- خالد سعد زغلول حلمي، "**الجات والطريق إلى منظمة التجارة العالمية وأثرها على اقتصاديات الدول العربية**"، مجلة الحقوق، مجلة فصلية محكمة تعني بالدراسات القانونية، الكويت، السنة الثانية والعشرون، العدد الثاني، يونيو، 1996، ص ص:131-227

05-رشيد مجيد الربيعي، "**الجوانب التنظيمية في الاتفاقية المنشئة لمنظمة التجارة العالمي**"، دراسة تحليلية للنظام القانوني للمنظمة"، دراسات علوم الشريعة والقانون، مجلد 34، العدد 2، 2007، ص ص:372-395.

06- سليم بودليو، "**منظمة التجارة العالمية ونظام تسوية النزاعات**"، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة منتوري، قسنطينة، المجلد ب، عدد 32، ديسمبر، 2009، ص ص: 349-360.

07- سهيلة بوترعة، "**وسائل تنفيذ الحكم الدولي**"، مجلة معارف، مجلة علمية فكرية محكمة، المركز الجامعي العقيد أكلي محند ولحاج، البويرة، عدد 05، ديسمبر، 2008، ص ص: 89- 187.

08- سيد احمد محمود، "**آلية تسوية المنازعات الناجمة عن تطبيق اتفاقات الجات ومنظمة التجارة العالمية**"، مجلة الحقوق، مجلة فصلية محكمة تعني بالدراسات القانونية والشرعية، السنة الثانية والعشرون، العدد الثاني، يونيو 1998، ص ص:281-338.

09- عبد العزيز قادري، "**الاعتجت كمنظمة دولية**"، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية، الاقتصادية والسياسية، جامعة الجزائر،عدد 04، 1992، ص ص: 652-672.

10- عبد العزيز قادري، "**الرقابة على تطبيق الالتزامات وحل النزاعات في الاعتجت الجات**"، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية الاقتصادية والسياسية، جامعة الجزائر، العدد الأول، 1993، ص ص:110-124.

11- قادري طارق، "**اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية وأهم التعديلات المدرجة في التشريع الجزائري بشأنها**"، مجلة المحاماة تصدر عن منظمة المحامين، تيزي وزو، عدد 05، مارس 2007، ص ص : 20-33.

12- مانع جمال عبد الناصر، "**الاتفاقيات الدولية كمصدر لقواعد التحكيم التجاري الدولي**"، مجلة العلوم القانونية، مجلة علمية محكمة، جامعة باجي مختار، كلية الحقوق، عنابة، العدد 13، جوان 2009، ص ص: 9-37.

13- نعار فتيحة، "**التحكيم في إطار المنظمة العالمية للتجارة**"، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية والاقتصادية والسياسية، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، عدد 01، 2007، ص ص: 161-168.

14- ياسر الحويش، "**تسوية النزاعات في النظام الدولي التجاري تحكمية أم أحكام**"، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 26، العدد الثاني، 2010، ص ص: 7-36.

15- حسين الفحل، "**الجاتس وآفاق التجارة العربية في الخدمات**"، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 23، العدد الثاني، 2007، ص ص: 119-164، نشرت على موقع الانترنت:

http//www.damascusuniversity.edu.sy/mag/law/old/economis/2007/23-25-%20alfahel.pdf5- alfahe

16- إبراهيم احمد إبراهيم، "**منع وتسوية المنازعات وفقا لاتفاقية منظمة التجارة العالمية المتعلقة بالملكية الفكرية**"، ص ص:1-7، مقال منشور على موقع الانترنت: www.arablawinfo.com

17- محمد شوقي السيد، "**دور منظمة التجارة العالمية في حل المنازعات التجارية الدولية**"، نشر على موقع الانترنت:http://www.ahewar.org/debat/show.ord.asp?aid

18-محمد عرفة، "**<u>الشفافية في تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة</u>**"، صحيفة الاقتصادية الالكترونية، عدد 4904 الصادرة بتاريخ 2007/03/16، نشر على موقع الانترنت:www.aleqr/com

IV: المداخلات

01- إرزيل الكاهنة، **(اللجوء إلى التحكيم التجاري الدولي في اطار المنظمة العالمية للتجارة)** أعمال الملتقى الدولي حول التحكيم التجاري الدولي في الجزائر، أيام 14 و15 جوان 2006، جامعة عبد الرحمان ميرة، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، بجاية، ص ص 181-186.

02- تيرس مراد، **(دراسة نقدية للمرسوم التشريعي 93-09 المعدل والمتمم لقانون الإجراءات المدنية)**، أعمال الملتقى الدولي للتحكيم التجاري الدولي في الجزائر بين التكريس التشريعي والممارسة التحكيمية، أيام 13-14-15-16 جوان، جامعة عبد الرحمان ميرة، جوان 2006، ص ص: 181-186.

03- حسن البدراوي، **(تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية)**، ندوة الويبو الوطنية المتخصصة للقضاة والمدعين العامين والمحامين، صنعاء، يومي 12 و 13 تموز، 2004، ص ص: 1-14.

04- سامي محسن السري، **(تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية ودور التحكيم التجاري بعد الانضمام)**، أعمال المنتدى الثاني للتحكيم التجاري الدولي، وزارة الصناعة والتجارة الجمهورية اليمنية، 6 ماي 2014، ص ص: 1-29، نشر على موقع الانترنت:www.moit.gov.ye

05- عادل عبد العزيز علي السن، **(تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية بين النظرية والتطبيق)**، مؤتمر الجوانب القانونية والاقتصادية لاتفاقيات منظمة التجارة العالمية، ص-ص 1571-1623، على موقع الانترنت، www.slconf.uaeu.ac

V: مذكرات الماستر

01- **عبد الرؤوف أولا سالم،** آلية تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي في تخصص قانون عام للأعمال، كلية الحقوق، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، سنة 2013-2014.

02- **عبد الخالق الدحماني،** نظام تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية، رسالة لنيل دبلوم الماستر في القضاء والتحكيم، كلية العلوم القانونية والاقتصادية والاجتماعية، جامعة محمد الأول، المغرب، سنة 2008-2009. نشرت على موقع الانترنت: www.marocodroit.com

VI: الوثـــائـق

01- النظام الأساسي لمحكمة العدل الدولية، نشر على موقع الانترنت:
www.un.org/arabic/aboutun/statue.htm

02- قانون الأونيسترال النموذجي للتحكيم التجاري الدولي لعام 1985، مع التعديلات التي اعتمدت في عام 2006، نشر على موقع الانترنت:
www.unicitral.org/pdf/arabic/texts/arbitration/ml-arb/07-86996_Ebook.pdf

03- الوثيقة الختامية لجولة الاوروغواي: نقلا عن: محمود محمد أبو العلا، الجات، النصوص الكاملة للاتفاقية العامة والتجارة والقرارات المصدرة لها في مصر، دار الجميل، دون ذكر سنة الطبعة، مصر، نشر على موقع الانترنت:
www.eznaser.files.wordpress.com

04- اتفاق مراكش لإنشاء المنظمة العالمية للتجارة نقلا عن: مصطفى سلامة، قواعد الجات (الاتفاق العام للتعريفات الجمركية والتجارية)، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، لبنان، 1998.

05- مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، نشرت على موقع الانترنت: www.wipo.int

06- الاتفاق العام المتعلق بتجارة الخدمات، نشرت على موقع الانترنت:
www.wto.org/french.docs_f/legal_f/26-gats.pdf

07- اتفاق الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية نشرت على موقع الانترنت:www.gccpo.org/conve/trips.pdf

VII: النصوص التشريعية

1- مرسوم تشريعي رقم 93-09، مؤرخ في 25 أبريل سنة 1993، يعدل ويتمم الأمر رقم 66-154 المؤرخ في 8 يونيو 1966 والمتضمن قانون الإجراءات المدنية، ج ر عدد 27، صادرة قي 27 أبريل سنة 1993 (ملغى).

2- قانون رقم 08-09، مؤرخ في 25 فيفري سنة 2008، يتضمن قانون الإجراءات المدنية والإدارية، ج.ر عدد 21، صادرة بتاريخ 23 أبريل 2008.

ثانيا: قائمة المراجع باللغة الفرنسية

I- Ouvrages

1- **Bob KIEFFER**, L'organisation mondiale du commerce et l'évolution du droit international public, édition Larcier, Luxembourg, 2008.
2- **Emmanuel coté CHARLES**, L'accès des particuliers au système de règlement des différends de l'OMC, (collection regards croisés sur le règlement des différends de l'organisation mondiale du commerce (OMC)), collection dirigée par Henry lesguilles, Bruylant, 2009.
3- **Daniel JOUANNEAU**, Le GATT et l'organisation mondiale du commerce, édition Que Je Sais, 3éme édition, France, Année 1996.
4- **Denis HORMAN**, Mondialisation excluante, (nouvelles solidarités, soumettre ou démettre l'OMC), l'harmattan, paris- Montréal, sans citer l'année.
5- **Dominique CARREAU**, **Julliard PATRICK**, Droit international économique, L.G.D.J DELTA, 4éme édition, Paris, 1998.
6- **Eric CANAL-FORGUES**, Le règlement des différends à l'OMC, 2éme édition, Bruylant, Bruxelles, 2004.
7- **Gérard MARIE HENRY**, L'OMC, groupe studyrama, France, 2006.
8- **Hugues KENFACK**, Droit du commerce international, édition Dalloz, 2éme édition, Paris, 2006.
9- **Jacques BEGUIN et Michel MENJUCQ**, Droit du commerce international, Lexis Nexis Litec, Paris, 2005.
10- **Jamal MACHROUH**, Justice et développement selon l'organisation mondiale du commerce, L'harmattin, Paris, 2008.
11- **Jean Claude LEFORT**, L'OMC à t- elle perdu le Sud, (pour une économie internationale équitable, assurant le développement des pays pauvre), assemblée nationale, paris, 2008.
12- **Jean Jack ROCHEE**, Relations Internationales, Gefrenois – Gualino-Joly, L.G.D.J, Montchestion, 3éme édition, 2005.

13- **Jean Michel JACQUET, Philippe DELEBECQUE**, Droit du commerce international, édition Dalloz, paris, 1997.

14- **Jean Michel JACQUET, Philippe DELEBECQUE, Sabine CORNELON,** Droit du commerce international, Dalloz, 2éme édition, Paris, 2010.

15- **Joseph DIESS et Philippe GUGLER**, politique économique et sociale, groupe de Boeck, Belgique, 2012.

16- **Kamal CHEHRIT**, L'OMC, Édition grand Alger livres (G.A.L), 3éme édition, Alger, 2007.

17- **Michel RAINELLI**, L'organisation mondiale du commerce, édition la découverte, 6éme édition, Paris, 2001 .

18- ------------------------, Le GATT, Édition la découverte, Paris, 1994.

19- **Mohamed Tayeb MEDJAHED**, Cours d'initiation en droit de l'organisation mondiale du commerce, Homa édition, Alger, 2011.

20- ---------------------------------------, Le droit de l'OMC et perspectives d'harmonisation du système Algérien de défense commerciale, HOUMA éditions, Alger, 2008.

21- ---------------------------------------, Les recours commerciaux aux termes des accords de l'OMC, édition distribution Houma, sans cite N° d'édition, Alger, 2003.

22- **Mostefa TRARI TANI**, Droit Algérien de l'arbitrage commercial international, BERTI édition, Alger, 2007.

23- **Olivier BLIN**, L'organisation mondiale du commerce, Ellipses édition Marketing S.A, Paris, 1999.

24- ------------------, Regards croisés sur le règlement des différends de l'organisation mondiale du commerce (OMC), collection dirigée par Henry les guilles, Bruylant, 2009.

25- **Patricia ROSIAK**, Les transformations du droit international économique,) les états et la société civile face à la mondialisation économique) , l'harmattan, 2003.

26- **Sandrine MALGEAN DUBOIS**, droit de l'organisation mondiale du commerce et protection de l'environnement, Bruylant, 2003.

27- Thiébaut FLORY et Nicolas LIGNEUL, Commerce international, droit de l'homme, mondialisation : les droits de l'homme et l'organisation mondiale du commerce, livre du commerce mondial et protection des droits de l'homme (les droits de l'homme à l'épreuve de la globalisation des échanges économiques), établissement Emile, Bruylant, 2001.

28- Thiébaut FLORY, L'organisation mondiale du commerce, (droit institutionnel et substantiel), Bruylant, Bruxelles, 1999.

29- Virgile PACE, L'organisation mondiale du commerce et le renforcement de la réglementation juridique des échanges commerciaux internationaux, l'harmattan, paris, 2000.

30- Zalmai HAQUANI, Philippe SAUNIER, Droit international de l'économie, Ellipses, 2éme édition, France, sans citer l'année.

II- Thèse de doctorat

- **BARAFI Djamal**, Les acteurs privés dans le système de règlement des différends de l'organisation mondiale du commerce (O.M.C), thèse de doctorat dans la spécialité de droit international, université de Strasbourg, 2013.

III- Articles

01- Eric CANAL FORGUES, **« le système de règlement des différends de l'organisation mondiale du commerce mondiale du commerce (OMC)** », revue générale de droit international public, paris, Tome 98, N° 03, 1994, pp: 689-707.

02- Georges SACERDOTI, **« structure et fonction du système de règlement des différends de l'OMC, les enseignements des dix premières années** », revue générale de droit international public, paris, Tome 110, N° 04, 2006. PP: 669- 799.

03- Hélène RUIZ FABRI, « **Chronique de règlement des différends (2001) »**, journal du droit international, Paris, Tome129, N° 03, (Juillet- Aout- Septembre), 2002, pp : 870-904.

04- Hélène RUIZ FABRI, **« le contentieux de l'exécution dans le règlement des différends de l'organisation mondiale du commerce »**, journal de droit international, Paris, Tome127, N° 03, 2000, pp : 605-645.

05- Joseph NGAMBI, **« L'OMC à la croisée des chemins »,** revue de la recherche juridique, droit prospectif, université d'AIX Marseille, N°4, pp : 2231- 2245.

06- Minoarison Johary ANDRIANARIVONY, **« L'organe d'appel de l'OMC »**, Revue Belge de droit international, Bruylant, Bruxelles, vol. XXXIII, 2000-1, pp: 277-341.

07- Philippe MADALON, **« Les faits économiques dans les rapports de l'organe d'appel de l'OMC »** revue générale de droit international public, Paris, Tome 116, N° 02, 2009, pp: 305-311.

08- Philippe VINCENT, **« Les résultats de la quatrième conférence ministérielle de l'OMC, vers un cycle de développement »**, revue Belge de droit international, édition Bruylant, , Vol XXXVI, 2003/1, pp : 111-130.

09- QADRI Tarek, « **le règlement des différends commerciaux au sein de l'organisation mondiale du commerce** », revue El-Mohamat, Barreau de Tizi ouzou, N° 06, 2007, pp: 37-48.

10- Gabrielle MARCEAU, **« Le règlement des différends à l'OMC et les droits de l'homme »**, "EJIL", vol .13, N° 4, septembre 2002, publié sur site internet: www.rongead.org/IMG/PDF/OMC, p p: 1-65.

11- J. HADDOCK and R.SHARMA, **« module 5 : Le système de règlement des différends de l'OMC »**, publié sur site internet: http:// www.fao.org/docrep/003/x7352F/x7352 fa5.htm, pp: 1-12.

12- Jean Marc SIROËN, **« L'OMC et la mondialisation des économies »**, université Paris, Dauphine, article publié sur site internet: www.dauphine.fr/siroen. pp: 1-124.

13- Peter SUTHERLAND, et les membres du conseil consultatif: Jagdish BHAGWATI, Kwesi BOTCWEY, Naill FILZ GERARD,

Hamada KOICHI, John H.JACKSON. Celso LAFER et Thierry DE MONATRIAL, « **L'avenir de l'OMC** », (relever les défis institutionnels du nouveau millénaire), rapport du conseil consultatif à Mr: Supachai PANITCHPAKDI (directeur général), Sur site internet: www.wto.org, pp: 1-101.

14- « **Résolution des différends commerciaux entre les membres de l'OMC** », Organisation Mondiale du Commerce, article publié sur site internet : www.wto.org/différends

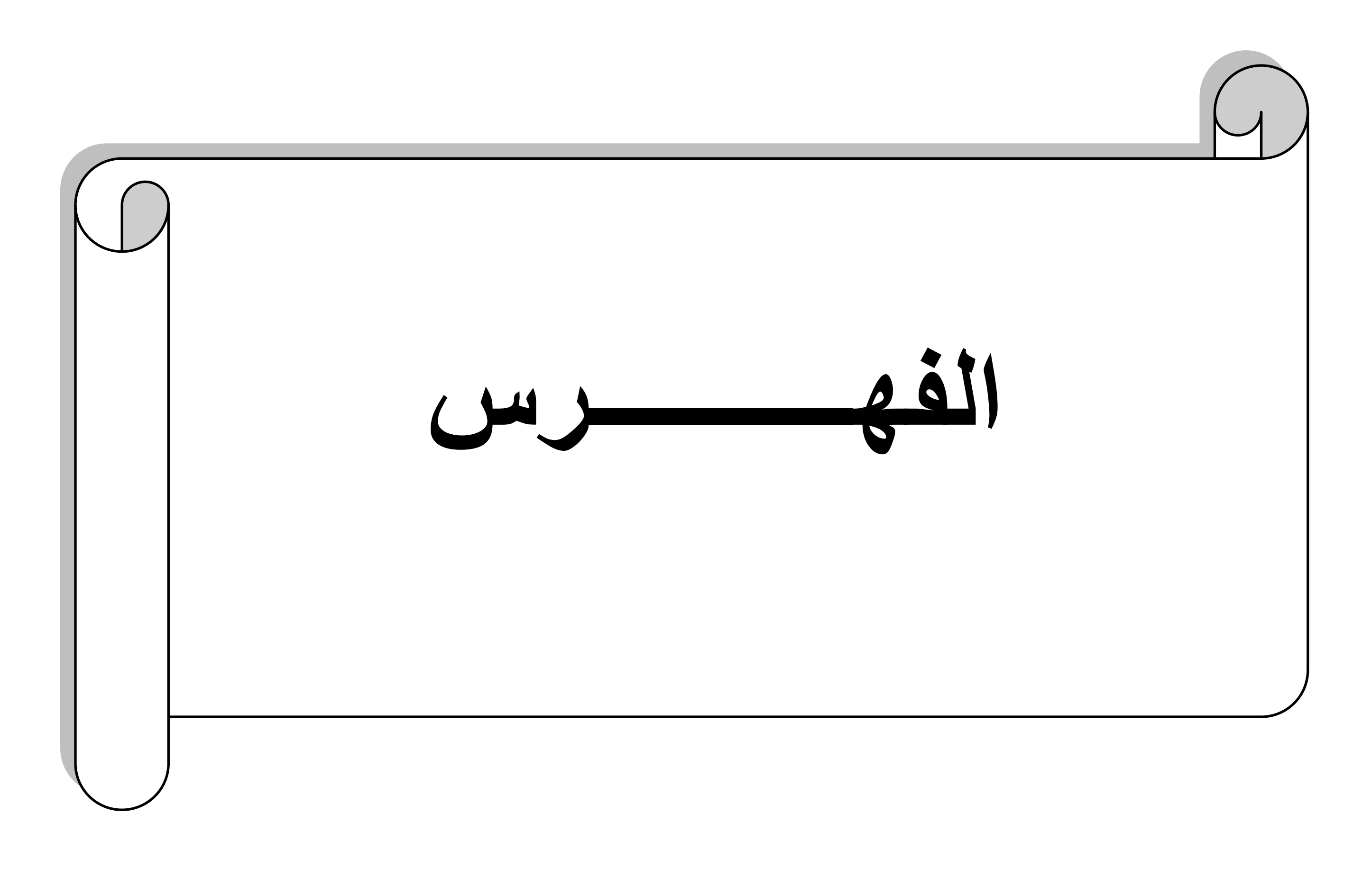
15- Julien BURDA, **« L'efficacité du mécanisme de règlement des différends de l'OMC : vers une meilleure prévisibilité du système commercial multilatéral »**, revue québécoise de droit international, 2005, sur site internet : http://rs.sqdi.org. PP : 1-37.

IV- Documents

1- Charte des nations unies, publiée sur internet : www.un.org/fr/documents/charter/chap6.shtml
2- Accord Relatif Au Commerce Des Aéronefs Civils, publié sur site internet : https://www.wto.org/french/docs_f/legal_f/legal_f.htm
3- Accord Sur Les Marches Publics publié sur site internet : https://www.wto.org/french/docs_f/legal_f/gpr-94.pdf

V-Site internet

1- www.toupie.org.
2- https://www.wto.org/french/tratop_f/dispu_f/dispu_by_country_f.htm


الفهــــــــــــــرس

مقـدمـة..01

الفصـــــــل الأول: الأحكام العامة لنظام تسوية النزاعات في إطار المنظمة العالمية للتجارة 10

المبحث الأول: تطور نظام تسوية النزاعات من الجات إلى المنظمة العالمية للتجارة 12

المطلب الأول:إنشاء نظام تسوية النزاعات...12

الفرع الأول: تسوية النزاعات في إطار اتفاقية الجات 1947..............................13

أولا: الأساس القانوني لتسوية النزاعات في إطار الجات 1947..........................13

ثانيا: شروط اللجوء إلى تسوية النزاع في إطار الجات 1947............................15

ثالثا: مراحل تسوية النزاع في إطار اتفاقية الجات 1947................................16

1-المرحلة الأولى: المشاورات الثنائية..16

2-المرحلة الثانية: عرض النزاع على الأطراف المتعاقدة..................................17

رابعا: الرقابة على تنفيذ التوصيات وتعليق التنازلات.....................................19

خامسا: عيوب نظام تسوية النزاعات في الجات 1947....................................20

الفرع الثاني: محاولات التطوير من نظام تسوية النزاعات..................................22

أولا: محاولة التطوير من خلال القرارات...22

1-محاولة التطوير من خلال قرار 13 نوفمبر 1960......................................22

2-محاولة التطوير من خلال قرار 05 أفريل 1966..22

ثانيا: محاولات التطوير من خلال الجولات التفاوضية......................................24

1-محاولة التطوير من خلال جولة طوكيو...24

أ- تقنين الإجراء العام لتسوية النزاعات...24

ب- تنوع إجراءات تسوية النزاعات في لوائح جولة طوكيو...............................26

2- محاولة التطوير من خلال جولة الاوروغواي 27

ثالثا: محاولة تطوير نظام تسوية النزاعات في مؤتمر الدوحة الوزاري.......................30

المطلب الثاني: أسس نظام تسوية النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة.....................32

الفرع الأول: المبادئ التي يرتكز عليها نظام تسوية النزاعات...............................32

أولا: الالتزام بنظام التسوية في اتفاق الجات 1947......................................33

ثانيا: المركزية في توفير الأمن والقدرة على التنبؤ..33
ثالثا: التسوية الفورية والمرضية للنزاعات..34
رابعا: التسوية القانونية للنزاعات..35
خامسا: الالتزام بالإخطار...36
سادسا: مبدأ الحكمة والتروي 36
سابعا: مبدأ عدم مخالفة الالتزامات التجارية وإقرار حق الدفاع..........................36
ثامنا: الحق في التفسير لنصوص الاتفاقات المشمولة.....................................37
تاسعا: مبدأ حسن النية..38
عاشرا: مبدأ عدم رجعية أحكام مذكرة التفاهم الخاصة بتسوية النزاعات....................39
حادي عشرا: مبدأ معاملة الدول النامية بأكثر مرونة.....................................39
الفرع الثاني: الخصائص الأساسية لنظام تسوية النزاعات.................................40
أولا: خاصية الشمول و توسيع نطاق نظام تسوية النزاعات...............................41
ثانيا: الالتزام بأحكام مذكرة التفاهم لتسوية النزاعات...................................41
ثالثا: خاصية التلقائية..42
رابعا: فعالية آلية تسوية النزاعات...43
خامسا: خاصية الاستئناف..44
سادسا: اقتصار نظام تسوية النزاعات على الدول الأعضاء................................46
سابعا: خاصية الشفافية 49
المبحث الثاني: إنشاء جهاز خاص لإدارة تسوية النزاعات 52
المطلب الأول: ماهية جهاز تسوية النزاعات..52
الفرع الأول: الإطار المفاهيمي لجهاز تسوية النزاعات...................................52
أولا: نشأة جهاز تسوية النزاعات...53
ثانيا: تشكيل جهاز تسوية النزاعات...55
ثالثا:الهيئات التي يشرف على عملها جهاز تسوية النزاعات...............................56
1- الفرق الخاصة...56
2-جهاز الاستئناف الدائم..58

رابعا: مهام جهاز تسوية النزاعات..62
الفرع الثاني: خصائص جهاز تسوية النزاعات....................................62
أولا: خاصيتا الاستقلالية والذاتية...62
ثانيا: خاصية الحياد...63
ثالثا: خاصية الاستمرارية 64
رابعا: خاصية ارتضاء الأطراف...65
خامسا: خاصية مركزية جهاز تسوية النزاعات..................................66
سادسا: انتهاج التوافق السلبي في اتخاذ القرارات 66
سابعا: خاصية التعدد الوظيفي...67
المطلب الثاني: مجال اختصاص جهاز تسوية النزاعات.............................69
الفرع الأول: النزاعات الناشئة بسبب الإخلال بالاتفاق المنشئ للمنظمة العالمية للتجارة.....70
أولا: حالة إخلال الدولة العضو لالتزاماتها المالية.............................71
ثانيا: النزاعات الناشئة عن ممارسة الدولة لعضويتها داخل المنظمة..................72
الفرع الثاني: النزاعات التجارية التي تنشأ في إطار الاتفاقات التجارية الدولية.............74
أولا: النزاعات التجارية التي تنشأ في إطار الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف 75
1– الاتفاقات المتعددة الأطراف الخاصة بتجارة السلع...............................75
أ– النزاعات التي تنشأ بسبب عدم الوفاء بالالتزامات الجمركية........................76
ب– النزاعات التي تنشأ عن الحواجز اللاتعريفية للتجارة............................76
ج– النزاعات التي تنشأ عن تدابير الحماية التي تتخذها الدول........................77
2– النزاعات التي تنشأ في إطار الاتفاق العام المتعلق بتجارة الخدمات....................78
3– النزاعات التي تنشأ في إطار اتفاق الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية
....81
ثانيا: النزاعات الناشئة في إطار الاتفاقات التجارية الدولية عديدة الأطراف...............85
1– اتفاق التجارة في الطائرات المدنية.......................................86
2– الاتفاق الخاص بالصفقات العمومية.......................................86

الفصـــــــل الثـــاني: أساليب تسوية النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة.....89
المبحث الأول: تسوية النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة بالأساليب الكلاسيكية.........91
المطلب الأول: المشاورات كمرحلة إجبارية في تسوية النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة.92
الفرع الأول:مفهوم أسلوب المشاورات..92
أولا: تعريف المشاورات..92
ثانيا: أشكال المشاورات..93
1-المشاورات المباشرة:..93
2-المشاورات غير المباشرة:..94
3-المشاورات المساعدة:..94
ثالثا: بعض خصائص المشاورات..94
1-عملية إرادية متكاملة..94
2-التفاعل والترابط بين الأطراف والموضوع..95
3-عملية متعددة الأطراف. 95
4-وجود مصلحة مشتركة..95
5-أداة سلمية لتسوية النزاعات. 95
6-عملية متوازنة..96
7-عملية مستمرة ومتتابعة ذات آثار مستقبلية. 96
8-خاصية السرية..96
9-خاصية المرونة..96
10- المشاورات علم وفن وإجراء ذو طابع مهني. 97
الفرع الثاني: المشاورات في المنظمة العالمية للتجارة..98
أولا: أساس المشاورات في المنظمة العالمية للتجارة..98
ثانيا: إجراءات المشاورات في المنظمة العالمية للتجارة..99
1- طلب التشاور..99
أ- حالة التشاور الثنائي بين طرفي النزاع..99
أ-1- الشروط التي يجب توافرها في طلب التشاور. 99

أ-1-1-الإخطـار..99
أ – 1-2 تقديم طلب التشاور كتابة..99
ب-حالة التدخل...100
2-الرد على طلب تقديم التشاور..101
3- آجال تقديم طلبات التشاور..103
أ- في الحالات العادية 103
ب- في الحالات المستعجلة 104
4-انتهاء المشاورات...104
5-كيفية إجراء المشاورات من الناحية العملية.....................................105
ثالثا: مكانة الدول النامية في عملية المشاورات..107
المطلب الثاني: الأساليب الاختيارية لتسوية النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة........108
الفرع الأول: الأساليب الدبلوماسية (المساعي الحميدة- التوفيق- والوساطة)..............108
أولا: مفهوم الأساليب الدبلوماسية 109
1-تعريف الأساليب الدبلوماسية 109
أ-المساعي الحميدة: 109
ب- أسلوب التوفيق:...110
ج-أسلوب الوساطة:..111
2- خصائص الأساليب الدبلوماسية في المنظمة العالمية للتجارة........................111
أ-طواعية اللجوء إلى الأساليب الدبلوماسية:...112
ب- سرية إجراءات المساعي الحميدة والتوفيق والوساطة:.............................112
ج-عدم خضوع الأساليب الدبلوماسية للقيود الزمنية.......................................113
ج-1 – حالة الانتهاء من المشاورات..113
ج-2- حالة البدء في المشاورات وعدم الانتهاء منها...................................113
ثانيا: شروط اللجوء إلى الأساليب الدبلوماسية في المنظمة العالمية للتجارة..............114
ثالثا: نتيجة الأساليب الدبلوماسية في المنظمة العالمية للتجارة.............................115
رابعا: كيفية معاملة البلدان النامية من خلال الأساليب الدبلوماسية 116

الفرع الثاني: التحكيم السريع كطريق اختياري لتسوية النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة 117
أولا: مفهوم التحكيم التجاري الدولي 117
1- تعريف التحكيم التجاري الدولي...118
2- أنواع التحكيم التجاري الدولي..120
أ- التقسيم من حيث مدى حرية اللجوء إليه (التحكيم الاختياري والتحكيم الإجباري).......120
ب-التقسيم من حيث مدى وجود منظومة تديره (التحكيم الحر والتحكيم المؤسسي)........120
ج-التقسيم من حيث مدى سلطة المحكم في تطبيق القانون (التحكيم وفقا للقانون والتحكيم مع التفويض بالصلح): 121
ثانيا:التحكيم التجاري الدولي في القانون الجزائري:.........................121
ثالثا: التحكيم السريع في المنظمة العالمية للتجارة.........................122
1-شروط التحكيم السريع:..123
أ- أن يكون اتفاق التحكيم (السريع أو الاختياري) بين دولتين تنتميان للمنظمة........123
ب-أن يتفق أطراف النزاع على اللجوء إلى هذه الطريقة...........................123
ج-أن يتم تحديد موضوع النزاع بوضوح..124
د-إعلان اتفاق التحكيم إلى الدول الأعضاء في المنظمة...........................124
ه-أن لا يكون قد تم استنفاذ طريق آخر لتسوية النزاعات.........................125
و- اتفاق الأطراف على الالتزام بمضمون القرار الذي يصدر عن فريق التحكيم السريع.125
2-إجراءات التحكيم السريع في المنظمة العالمية للتجارة.........................125
3- انتهاء عملية التحكيم السريع..126
4- مكانة الدول النامية في عملية التحكيم السريع.................................126
المبحث الثاني: الأساليب المستحدثة لتسوية النزاعات في المنظمة العالمية للتجارة........128
المطلب الأول: عرض النزاع أمام الفرق الخاصة...................................128
الفرع الأول: الإطار التنظيمي للفرق الخاصة.......................................129
أولا: تشكيل الفرق الخاصة..129
1-تقديم طلب تشكيل الفريق الخاص...129

2-إصدار قرار تشكيل الفريق الخاص 130
أ- حالة تعدد الشكاوي..132
ب- حالة التدخل - الأطراف الثالثة - 132
ب-1- شروط التدخل في النزاع...133
ب-2- حقوق الأطراف المتدخلة في النزاع - الأطراف الثالثة.................134
ثانيا: اختصاصات الفرق الخاصة..135
ثالثا: وظيفة الفرق الخاصة...137
الفرع الثاني:إجراءات عمل الفرق الخاصة.....................................138
أولا: إعداد الجدول الزمني لسير القضية المعروضة..........................138
ثانيا: استقبال مذكرات الأطراف..139
ثالثا: انعقاد جلسات الفريق الخاص..139
1-الاجتماع الأول للفريق الخاص..139
2-الاجتماع الثاني للفريق الخاص...140
رابعا: إعداد تقرير الفريق الخاص 141
1-حالات إعداد التقرير...141
أ- حالة فشل الفريق الخاص في التوصل إلى تسوية النزاع 141
ب-حالة نجاح الفريق الخاص في التوصل إلى تسوية النزاع.................... 142
2-مراحل إعداد التقرير...142
أ-إعداد الجزء الوصفي من التقرير...142
ب-إصدار التقرير المؤقت...143
ج-إصدار وتعميم التقرير النهائي...144
خامسا:اعتماد تقرير الفريق الخاص..145
المطلب الثاني: الرقابة على التقارير والتوصيات والقرارات الصادرة.........147
الفرع الأول: استئناف تقرير الفريق الخاص أمام جهاز الاستئناف الدائم 147
أولا: نطاق اختصاصات جهاز الاستئناف الدائم...............................147
1-النطاق الشخصي (أطراف الاستئناف)...147

2- النطاق الموضوعي (محل الاستئناف)..148
3- النطاق الزمني للاستئناف..150
ثانيا: دور جهاز الاستئناف الدائم...151
ثالثا: إجراءات الاستئناف 151
1-إخطار جهاز تسوية النزاعات بتقديم الاستئناف.........................151
2-إيداع مذكرة الاستئناف...152
3- الرد على المذكرات المقدمة.. 153
4-انعقاد جلسة المرافعة الشفوية. 153
5-إصدار التقرير وتعميمه...153
ثالثا: ضوابط عمل جهاز الاستئناف الدائم...154
1- الالتزام بسرية إجراءات جهاز الاستئناف الدائم...........................154
2- المعاملة التفضيلية للبلدان النامية...155
رابعا: اعتماد تقارير جهاز الاستئناف الدائم...155
الفرع الثاني: الرقابة على تنفيذ التوصيات والقرارات...............................157
أولا: تنفيذ التوصيات والقرارات...157
1-إعلام جهاز تسوية النزاعات بالتنفيذ...158
2-إعطاء فترة زمنية معقولة للتنفيذ...158
أ- اقتراح المعني للفترة المعقولة..158
ب- الاتفاق المتبادل بين الأطراف على تحديد الفترة المعقولة. 159
ج-تحديد الفترة المعقولة بواسطة التحكيم الملزم....................................159
ثانيا: التعويض 162
1-التعويض في شكل مبلغ من المال...162
2-التعويض في شكل رفع القيود التجارية..163
ثالثا: تعليق التنازلات..164
أ-إخطار جهاز تسوية النزاعات برغبة الطرف المتضرر في اللجوء إلى تعليق
التنازلات..165

أ-**1**- الالتزام بمبدأ المساواة..165

أ-**2**- تحديد القطاع الذي يرغب تعليق التنازلات فيه................................165

أ-2-1- التعليق في نفس القطاع في إطار نفس الاتفاق................................166

أ-2-2- التعليق في قطاع آخر في إطار نفس الاتفاق................................166

أ-2-3- التعليق في إطار اتفاق آخر من اتفاقات المنظمة العالمية للتجارة.............166

ب- اللجوء إلى التحكيم في حالة نشوء نزاع بين الطرفين بشأن تعليق التنازلات....167

1-طلب التحكيم..168

2-تعيين المحكم..168

3-وظيفة المحكم..168

4-صدور قرار التحكيم..168

خاتمـــة..171

قائمة المراجع..180

الفهرس..201

الملخص

كان نظام تسوية النزاعات في ظل اتفاق الجات 1947 يعاني من عيوب أبرزها افتقاده للصفة الإلزامية بسبب اعتماده على التراضي في تسوية النزاعات التي تثور بين أعضائها، ورغم ذلك فإنه يعتبر حجر الأساس في تأسيس نظام تسوية نزاعات قوي وفعال في إطار المنظمة العالمية للتجارة، وهذا بفضل مذكرة التفاهم على القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات التي بموجبها تم إنشاء ميكانزم جديد ومركزي، ألا وهو جهاز تسوية النزاعات الذي يشرف على عمل الفرق الخاصة كدرجة أولى وجهاز الاستئناف الدائم كدرجة ثانية في تسوية النزاع، والذي يراقب مدى تنفيذ الأطراف للقرارات الصادرة، وهي الأساليب المستحدثة التي تفيد توجه المنظمة نحو الأسلوب القضائي في تسوية النزاعات الذي لا يمكن اللجوء إليه إلا بعد المرور بجسر المشاورات كمرحلة أولى وإجبارية لتسوية أي نزاع، مما يعني عدم اللجوء إلى التقاضي إلا في حالة عدم التراضي، الشيء الذي ساهم في تمتين هذا النظام الفتي، الذي يعاني بدوره، من نقائص عدة، على أعضاء المنظمة تداركها، خاصة فيما يخص المعاملة الخاصة للبلدان النامية، وهذا في إطار العمل على تعزيز النظام التجاري متعدد الأطراف.

RÉSUMÉ

Le système de règlement des différends dans le cadre du GATT 1947 souffrait des dérèglements, dont le plus marquant était la perte de sa qualité d'obligation du fait qu'il s'est basé, dans le règlement des différends suscités entre ses membres sur l'amabilité. Et en dépit de cela, il est considéré comme une pierre angulaire dans la création d'un système de règlement des différends plus solide et efficace dans le cadre de l'OMC, via le Mémorandum D'accord sur les règles et procédures régissant le Règlement des Différends, en vertu duquel, est crée un mécanisme nouveau et crucial, il s'agit d'un organe de règlement des différends qui supervise le travail des groupes spéciaux en premier lieu, et l'organe d'appel en deuxième lieu, il surveille notamment le degré d'exécution des décisions par les parties, ce sont de nouveaux procédés qui permettent à l'organisation à se diriger vers le mode judiciaire dans le règlement des différends, auquel on ne peut s'en référer sans passer par le pont des négociations qui présentent la première étape obligatoire pour le règlement des litiges, ce qui veut dire , ne pas se recourir à la justice que dans le cas d'échoue à régler le différend à l'amiable, ce qui a consolidé ce nouveau système, à son tour, souffre de plusieurs imperfections, dont les membres de l'organisation sont tenus de travailler pour les rattraper, notamment dans ce qui concerne le traitement spécifique pour les pays en voie de développement, et ce, dans le cadre du consolidation du système commercial multilatéral.